



Immobilien zum besten Preis verkaufen

Haferkamp Immobilien informiert Eigentümer über mögliche Risiken und Fallstricke

Aus welchen Gründen auch immer Eigentümer ihre Immobilie verkaufen, es geht in jedem Fall um viel Geld. Unerfahrenheit und mangelhafte Vorbereitung können schnell zu finanziellen Verlusten führen oder am Ende sogar den Käufer kosten. Haferkamp Immobilien informiert über potenzielle Fallstricke im Verkaufsprozess, die am Ende richtig teuer werden können.

Bin ich ein Verkaufstalent? Diese Frage sollten sich Eigentümer zuerst stellen. Können sie den Wert ihrer Immobilie zuverlässig ermitteln und den richtigen Verkaufspreis festlegen? Kennen sie die aktuelle Marktsituation und die in Frage kommenden Zielgruppen? Gelingt es ihnen, vor dem Verkaufsstart alle Verkaufsunterlagen zu beschaffen? Wie und wo lässt sich das Objekt erfolgreich bewerben? Nur wer diese Fragen positiv bzw. mit dem nötigen Know-how beantworten kann, wird die Herausforderung meistern.

Sollten sich potenzielle Käufer melden, geht die Arbeit erst richtig los. Das Telefon klingelt auch spätabends noch und am Wochenende geben sich Interessenten die Klinke in die Hand. Leider haben nicht alle ein konkretes Kaufinteresse oder die finanziellen Mittel. Solche sogenannten Immobilientouristen wollen einfach nur mal schauen wollen, wie andere so wohnen. Noch kniffliger wird es bei den Vertragsverhandlungen. Die wenigsten Laien schaffen es im Laufe des Verhandlungsprozesses das Maximum für ihre Immobilie herauszuholen.

In der Regel überfordert die Abwicklung eines Haus- oder Wohnungsverkaufes den Privateigentümer. Im Vergleich zu professionellen Immobilienmaklern wie den Experten von Haferkamp Immobilien muss er höhere Vermarktungskosten, längere Verkaufslaufzeiten und unterdurchschnittliche Kaufpreise hinnehmen.

Oft wecken Privatverkäufer durch einen falsch eingeschätzten Verkaufspreis beim Interessenten falsche Erwartungen. Wie es zu der Fehleinschätzung kommt? Sie vergleichen ihr Objekt mit Konkurrenzangeboten, die nicht vergleichbar sind. Zudem unterschätzen Eigentümer die Bedeutung der richtigen Bewerbung sowie den Zeitaufwand einer Immobilienvermarktung. Auch eine schlechte Präsentation des Hauses oder der Wohnung sowie die Unkenntnis der Objektstärken und -schwächen schrecken Kaufinteressenten ab oder führen zu Geldeinbußen. Wer dann noch einen potenziellen Käufer unter Zeitdruck setzt, kann sich von dem Gedanken an einen erfolgreichen Verkauf verabschieden.

Das Fazit: Ein Immobilienverkauf auf eigene Faust ist Schwerstarbeit und nur in Ausnahmefällen erfolgreich. Deshalb gibt es Spezialisten, wie die Mitarbeiter von Haferkamp Immobilien. Sie verfügen über die erforderliche Ausbildung, Markt- und Fachkenntnis und wissen, wie sie das meiste aus dem Verkauf herausholen. Mit fast 50 Jahren Spitzenleistung steht der Name Haferkamp in der Metropolregion Hamburg für einen Rundum-Sorglos-Service für Verkäufer, der keine Wünsche offen lässt.

Weitere Informationen wie zum Beispiel zu [Wohnung mieten Hamburg](#) , [Immobilien Buchholz](#) , [Immobilien Barmbek](#) und vielem mehr sind auf <http://www.haferkamp-immobilien.de> erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Haferkamp Immobilien GmbH

Herr Jens-Hendrik Haferkamp
Bremer Str. 181
21073 Hamburg

haferkamp-immobilien.de
info@haferkamp-immobilien.de

Haferkamp Immobilien bietet eines der größten Immobilienangebote in Hamburg und der gesamten Region. Seit 1966 überzeugen wir als inhabergeführtes Unternehmen durch erfolgreiche Immobilienvermarktungen und eine schriftliche Leistungsgarantie. Haferkamp Immobilien besitzt drei Filialen in Hamburg und wird überregional durch kompetente Netzwerk-Partner vertreten. Um Eigentümern einen passgenauen Service zu bieten, vereint Haferkamp die Geschäftsbereiche Wohnen, Miete, Commercial, Investment und Neubau unter einem Dach. Durch die enge Vernetzung der Kompetenzen bietet Haferkamp bereichsübergreifende, auf die Wünsche der Kunden abgestimmte Vermarktungsmöglichkeiten, die von individuellen Vermarktungsstrategien begleitet werden. Eigentümer profitieren von erstklassigem fachlichen Know-how, innovativem Prozessmanagement, transparenter Leistungsdocumentation und einem Netzwerk starker Partner. Der größte Vorteil für Haferkamp-Kunden ist ein im Großraum Hamburg bislang einzigartiges Matching-Tool, das die Interessen von Anbietern und Bewerbern abgleicht und optimal verbindet.