



Risiken beim privaten Verkauf von Immobilien

Immobilienprofi Jürgen Juber von Juber & Schlinghoff Immobilien weiß, welche Probleme beim Privatverkauf auftreten können

Wegen der noch immer hohen Immobiliennachfrage liegt für Besitzer häufig der private Verkauf ihres Objekts nahe - doch sie sollten sich über die Risiken eines privaten Verkaufs im Klaren sein, rät Jürgen Juber von Juber & Schlinghoff Immobilien. So sind langwierige Verhandlungen, Finanzierungsverzögerungen und Besichtigungstourismus nur einige der möglichen Herausforderungen, die ein privater Immobilienverkauf mit sich bringen kann.

"Eigentümer, die sich entscheiden, ihr Wohneigentum privat zu verkaufen, sehen sich mit einer Vielzahl verschiedener Fragestellungen konfrontiert: Wie wird der Marktwert ermittelt? Wie wird das Objekt beworben? Was ist bei Besichtigungen wichtig? Was muss im Kaufvertrag vereinbart werden?", erklärt Jürgen Juber. Zu den häufigsten Fehlern bei einem privaten Immobilienverkauf gehören zum Beispiel ein falscher Verkaufspreis, mangelndes Fingerspitzengefühl bei der Vermarktung und eine ungünstige Präsentation der Immobilie. "Fehler beim Immobilienverkauf können Besitzer teuer zu stehen kommen", warnt der versierte Makler. "Deshalb raten wir Eigentümern dazu, sich einen Profi an ihre Seite zu holen, der nicht nur die regionalen Besonderheiten des Wohnungs- und Häusermarktes kennt, sondern auch den Wert der Immobilie fachkundig einschätzen kann, die Immobilie aufmerksamkeitsstark präsentiert und sich um die Vertragsangelegenheiten kümmert". Auch die Zahlungsfähigkeit potentieller Käufer ist von besonderer Bedeutung: "Grundsätzlich sollte immer eine umfassende Bonitätsprüfung vorgenommen werden", rät Jürgen Juber.

Als Argument für einen privaten Immobilienverkauf wird häufig die Einsparung der Maklerprovision angeführt - doch diese zahlt sich in der Regel durch die erhebliche Ersparnis von Zeit und Nerven sowie einen effizienten Verkaufsprozess aus. "Eigentümer profitieren vom Know-how, der Markterfahrung und einem umfangreichen Interessenten- und Dienstleisternetzwerk eines professionell arbeitenden Immobilienmaklers", so der Immobilienprofi.

Jürgen Juber und sein Team unterstützen Immobilieneigentümer mit einem umfassenden Leistungsspektrum bei ihrem Verkauf: So führen sie eine fundierte Wertermittlung für das Objekt durch, bewerben die Immobilie aufmerksamkeitsstark am Markt, organisieren Besichtigungen, prüfen die Bonität von Interessenten, beraten diese im Hinblick auf eine Finanzierung und wickeln alle Vertragsangelegenheiten vertrauensvoll ab.

Weitere Informationen zu Hausverkauf Leverkusen , Immobilien Leverkusen und zu Haus Leverkusen sind unter www.juber-schlinghoff-immo.de erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Hoffmann
Münsters Gäßchen 16
51375 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH

Herr Jürgen Juber
Oulustraße 20
51375 Leverkusen

juber-schlinghoff-immo.de
info@juber-schlinghoff-immo.de

Seit 1998 steht die Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH ihren Kunden als kompetenter Ansprechpartner in Immobilienfragen im Leverkusener Immobilienmarkt zur Verfügung. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sowie Transparenz vom ersten Kontakt bis hin zu einer professionellen Nachbetreuung ist für das Unternehmen selbstverständlich.

Der Wirkungskreis erstreckt sich auf den gesamten Großraum Leverkusen mit Leichlingen, Langenfeld, Solingen und dem Bergischen Land. Darüber hinaus ist Juber & Schlinghoff Immobilien durch die Mitgliedschaft in diversen Verbänden wie der Westdeutschen und der Leverkusener Immobilienbörse in der Lage, Gebiete wie Dhünnwald, Stammheim, Mühlheim sowie die linksrheinischen Gebiete bis nach Dormagen abzudecken.