



## Auf die richtige Vorbereitung kommt es an

*Sieger & Sieger Immobilien zeigt Fallstricke für Privatverkäufer von Immobilien auf*

Jeder Eigentümer möchte beim Verkauf für sein Objekt den besten Preis erzielen. Der lässt sich aber nur mit gründlicher Vorarbeit und hohem Zeitaufwand erreichen, wie die langjährigen Immobilienprofis von Sieger & Sieger Immobilien wissen. Geschäftsführer Stefan Sieger erklärt, welche Stolperfallen auf Privatverkäufer lauern können und mit welchen finanziellen Einbußen im schlimmsten Fall zu rechnen ist.

"Eigentümer sollten sich bewusst machen, dass einen hohen Zeitaufwand bedeutet, denn eine Anzeige in der Tageszeitung reicht längst nicht mehr aus", so Stefan Sieger. So dauert der Verkauf einer Immobilie ohne entsprechende Marktkenntnisse und Verkaufserfahrung mindestens sechs bis neun Monate, häufig sogar länger. "Und je länger eine Immobilie keinen Käufer findet, desto skeptischer werden Kaufinteressenten und der Verkäufer muss dann sogar mit dem Preis heruntergehen, um überhaupt noch verkaufen zu können", erklärt der Immobilienexperte.

Vor dem Verkaufsstart muss zunächst der Wert ermittelt werden, was Laien ebenfalls viel Zeit und Aufwand abverlangt. Erfahrene Makler wie das Team von Sieger & Sieger Immobilien ziehen für eine aussagekräftige Wertermittlung verschiedene Faktoren wie Vergleichsobjekte, die Mikrolage sowie den Zustand und die Lage der Immobilie heran und sind so in der Lage, den Verkehrswert einer Immobilie neutral zu beziffern.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Vermarktung der Immobilie. Da es für den ersten Eindruck keine zweite Chance gibt, sollten Verkäufer hier besondere Sorgfalt walten lassen. So sind neben der fehlerfreien und klaren Beschreibung des Objektzustands, des Preises und der Lage auch professionelle Fotos wichtig, da sie einen ersten Eindruck von der Immobilie vermitteln. Werden dagegen schlechte Fotos - vielleicht sogar noch in unordentlichen Räumen - angefertigt, behindert dies den Verkauf erheblich. Auch sollten Eigentümer auf kleinere Mängel achten und diese im Vorfeld beseitigen. Ein sauberer Teppich und eine attraktive Wandfarbe wirken wohnlich und sorgen für einen angenehmen Gesamteindruck der Immobilie.

Interessenten gibt es viele, doch wer plant wirklich, die Immobilie zu kaufen und kann sie auch tatsächlich bezahlen? Um das herauszufinden, sollten Verkäufer eine umfassende Bonitätsprüfung der Interessenten durchführen. "Wer möchte schon ohne Grund jeden Tag fremde Menschen in seinem Zuhause haben?", fragt Stefan Sieger. Angesichts der Risiken, die ein privater Immobilienverkauf mit sich bringt, rät er Eigentümern, einen Profi hinzuziehen, der sich mit dem regionalen Immobilienmarkt auskennt, über Verkaufsgeschick verfügt, Interessenten kennt und über die Vertragsgestaltung Bescheid weiß.

Stefan Sieger und seine Kollegen sind seit mehr als einem Jahrzehnt mit dem Troisdorfer Immobilienmarkt bis ins kleinste Detail vertraut, wissen, wie sie die richtigen Interessenten erreichen und den maximalen Preis für eine Immobilie realisieren. "Wenn sie ihre Immobilie mit uns verkaufen, brauchen die Eigentümer eigentlich nichts weiter zu tun, als uns den Auftrag zu erteilen, den Rest übernehmen wir."

Auf <http://www.immobilienverkauf-troisdorf.de> finden Interessenten Details zu [Haus verkaufen Troisdorf](#) , [Immobilienmakler Troisdorf](#) , [Haus verkaufen Troisdorf-Spich](#) und vielem mehr.

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske  
Moosweg 2  
51377 Leverkusen

wavepoint.de  
info@wavepoint.de

## Firmenkontakt

Sieger & Sieger Immobilien GmbH

Herr Stefan Sieger  
Frankfurter Strasse 61  
53840 Troisdorf

sieger-sieger.de  
info@sieger-sieger.de

Seit mehr als zehn Jahren berät das Familienunternehmen Sieger & Sieger Immobilien Eigentümer und Menschen, die es werden möchten, rund um das Thema "Immobilie". Durch die über Jahrzehnte erworbene Kompetenz auf dem Troisdorfer Immobilienmarkt, ständige Weiterbildungen und ihre Leidenschaft der Immobilie gegenüber, garantieren die Experten ihren Kunden zu jeder Zeit eine serviceorientierte Betreuung und fachkundige Beratung. Die gebürtigen Troisdorfer kennen sich auf dem regionalen Immobilienmarkt bestens aus und sind regional sowie deutschlandweit optimal vernetzt.