



Fallstricke beim Immobilienverkauf vermeiden

Der Weg zum richtigen Käufer

In Zeiten hoher Nachfrage möchten viele Immobilienbesitzer die Chancen nutzen und ihr Eigentum verkaufen. Allerdings ist es mit einer einfachen Anzeige im Internet nicht getan. Sieger & Sieger Immobilien aus Troisdorf informiert über die größten Fehler beim Immobilienverkauf.

"Wer heutzutage eine Immobilie inseriert, wird höchstwahrscheinlich unzählige Anfragen erhalten. Da erscheint der Immobilienverkauf ganz einfach. Doch der Schein trügt. Denn ob tatsächlich bei den zahlreichen Besichtigungen der richtige Käufer dabei ist, lässt sich nicht immer mit Bestimmtheit sagen", erklärt Stefan Sieger, Geschäftsführer des Familienunternehmens Sieger & Sieger Immobilien.

Ein professioneller Makler ist geschult darin, eine Vorauswahl zu treffen und Besichtigungstourismus zu vermeiden. Denn tatsächlich gibt es immer wieder vermeintliche Interessenten, die einfach nur mal schauen möchten oder im schlimmsten Fall Wertsachen auskundschaften. Deshalb ist es wichtig, das Kaufinteresse und die Bonität zu prüfen, bevor die Immobilie präsentiert wird.

Meist wird auch der zeitliche Aufwand unterschätzt. Wer seine Immobilie privat verkauft, muss nicht nur die Besichtigungen koordinieren und durchführen, sondern auch für Fragen und Preisverhandlungen bestenfalls jederzeit telefonisch erreichbar sein. Hinzu kommt die Herausforderung, alle Unterlagen wie Bau- und Grundrisspläne, Grundbuchauszug oder Handwerkerrechnungen zusammen zu suchen und sich um den geforderten Energieausweis zu kümmern.

Beim Verkauf gibt es nämlich auch rechtliche Anforderungen, die nicht unterschätzt werden dürfen. "Werden beispielsweise die Vorschriften zum Energieausweis nicht befolgt, drohen hohe Bußgelder. Werden gravierende Mängel nicht kommuniziert, so kann der Kauf unter Umständen rückabgewickelt werden", weiß der Immobilienexperte.

Eine der wichtigsten Fragen ist außerdem die Preisfrage. "Das Bauchgefühl oder der Nachbar sind nicht immer die besten Ratgeber", so Stefan Sieger. "Denn um den Verkaufspreis nicht zu niedrig oder zu hoch anzusetzen, sind lokale Kompetenz und eine langjährige Markterfahrung äußerst hilfreich. Wer also beim Immobilienverkauf auf Nummer sicher gehen, sich viel Zeit sparen und die Nerven schonen möchte, der ist gut damit beraten, sich an einen Profi zu wenden."

Auf <https://www.immobilienverkauf-troisdorf.de> finden Interessierte alle Informationen zu diesem Thema und auch zu anderen wie zum Beispiel Haus verkaufen Troisdorf , Immobilienmakler Troisdorf , Makler Troisdorf und mehr.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Sieger & Sieger Immobilien GmbH

Herr Stefan Sieger
Kölner Straße 22
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.