



Ohne Hausaufgaben kein Verkauf

Um für die eigene Immobilie den besten Preis zu erzielen, ist die richtige Vorbereitung das A und O

Mit dem Immobilienverkauf ist es wie mit der Schule: Wenn man beste Ergebnisse erreichen möchte, muss man seine Hausaufgaben machen. Entsprechend wichtig ist deshalb beim Verkauf von Haus oder Wohnung die richtige Vorbereitung. Denn wenn es hier Lücken gibt, sind nicht nur schlechte Noten von den Kaufinteressenten die Folge, sondern im schlimmsten Fall auch finanzielle Einbußen. Immobilienexperte Jürgen Juber erklärt, worauf Eigentümer dabei achten müssen.

"Der erste Eindruck entscheidet oft auch bei Immobilien", so Jürgen Juber, Geschäftsführer der Leverkusener Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH. "Es sind die kleinen Details und einfachen Maßnahmen, die bei vielen Kaufinteressenten den Unterschied zu vergleichbaren Immobilienangeboten ausmachen." Mit geschultem Blick erkennt er bei der ersten Begutachtung sofort die größten Stärken und vielleicht auch kleinen Schwächen eines neuen Verkaufsobjektes. Deshalb kann er gezielt Tipps geben, wie sich die Vorzüge besonders hervorheben lassen - sei es durch einige ausgewählte Accessoires an den richtigen Stellen, kleinere Reparaturarbeiten, eine extra Pflegeeinheit für den Garten oder einen neuen Anstrich. "Solche Maßnahmen zeigen die Immobilie nicht nur von ihrer schönsten Seite, sondern steigern auch effektiv den Wert und sind somit sehr gute Verhandlungsgargumente."

Ebenso gehören die vollständigen und aktuellen Objektunterlagen - zu denen zwingend auch ein gültiger Energieausweis gehört - zu den "vertrauensbildenden" Punkten beim Käufer und der finanzierenden Bank. Die Zusammenstellung und Beschaffung übernimmt das beauftragte Maklerbüro gerne, da damit bereits ein umfassender Überblick über die zu vermarktende Immobilie gewonnen werden kann.

Weiter geht es mit dem Grundriss. Vor allem Grundrisspläne älterer Gebäude sind für Laien häufig kaum zu verstehen und ein paar eingezeichnete Wände, Türen und Fenster tragen kaum dazu bei, dass sich Interessenten ihr Zuhause vorstellen können. "Hier bietet die moderne Technik ganz neue Möglichkeiten, Grundrisse attraktiv und verständlich aufzubereiten", erklärt Jürgen Juber. Einen noch besseren ersten Eindruck hinterlassen außerdem 360-Grad-Besichtigungen, bei denen sich Interessenten bequem am PC, Laptop oder Smartphone durch das Haus oder die Wohnung bewegen können. Interessenten sparen so unter Umständen Zeit und Anfahrtskosten für die Besichtigung einer Immobilie, die dann doch nicht den Vorstellungen entspricht und die Eigentümer müssen nur noch Menschen für Besichtigungen in ihr Zuhause lassen, die wirklich eine konkrete Kaufabsicht hegen.

Unterstrichen wird diese innovative Vermarktungsart von einem klassischen Exposé, denn echte potenzielle Käufer möchten die wichtigsten Daten und Informationen in Ruhe und mehrmals lesen. Hier sind professionelle Immobilienfotos unerlässlich und Experten wie Jürgen Juber arbeiten nicht nur mit dem entsprechenden Equipment, sondern verfügen auch über das richtige Know-how, um die Immobilie zur besten Tageszeit im besten Licht zu zeigen.

Um den bestmöglichen Preis zu erzielen, kommt es schließlich auf das Gesamtpaket an. "So wie die Interessenten nicht nur ein Dach über dem Kopf suchen, so erwarten die Eigentümer mehr, als nur ein Verkaufsschild im Garten", weiß Jürgen Juber. "Von uns bekommen sie von der sorgfältigen Verkaufsvorbereitung und individuellen Vermarktungsstrategie über die gesamte Abwicklung bis zur Übergabe ein Rundum-Wohlfühl-Paket."

Weitere Informationen wie beispielsweise zu Haus Leverkusen , Grundstücke in Leverkusen , Leverkusen Immobilien und mehr gibt es auf <https://www.juber-schlinghoff-immo.de>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

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

Firmenkontakt

Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH

Herr Jürgen Juber
Oulustraße 20
51375 Leverkusen

<https://juber-schlinghoff-immo.de>
info@juber-schlinghoff-immo.de

Bereits 20 Jahre steht die Juber & Schlinghoff Immobilien Marketing GmbH ihren Kunden nun schon 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, dem Bergischen Land und den angrenzenden Kölner Stadtgebieten. Darüber hinaus ist Juber & Schlinghoff Immobilien durch die Mitgliedschaft in diversen Verbänden wie der Westdeutschen und der Leverkusener Immobilienbörse in der Lage, Gebiete vom Niederrhein bis zum Westerwald zu bedienen.

Die Mitgliedschaft im Immobilienverband Deutschland (IVD) sichert darüber hinaus die fachliche Kompetenz und eine bundesweite Vernetzung mit entsprechenden Fachleuten.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.juber-schlinghoff-immo.de.