



## Sicherheit beim Immobilienverkauf

*Welche Fallstricke bei einem Verkauf auf eigene Faust lauern*

Immobilien sind gefragter denn je. Da denkt so mancher Immobilienbesitzer über einen Verkauf nach. Doch in Eigenregie stoßen die Verkäufer schnell an ihre Grenzen. Um den Prozess rechtssicher abzuwickeln und den bestmöglichen Preis zu erzielen, raten daher die Immobilienexperten von Immopartner Stefan Sagraloff e.K., professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen.

"Ein Immobilienverkauf ist eine aufwändige Angelegenheit, bei der zahlreiche Fallstricke lauern", erklärt Stefan Sagraloff, Geschäftsführer des Maklerunternehmens Immopartner aus Nürnberg. "Viele Immobilienbesitzer ahnen im Vorfeld des Verkaufs nichts davon und am Ende steht die böse Überraschung."

Zu Beginn des Verkaufsprozesses ist zunächst die Frage zu klären, zu welchem Preis die Immobilie angeboten werden soll. Niemand möchte Geld verschenken, doch ein überbeuertes Angebot schreckt ab. Die Aussagen der Nachbarn oder das eigene Bauchgefühl sind daher nicht die passenden Ratgeber. Die Wertermittlungsexperten von Sagraloff kennen den regionalen Immobilienmarkt und nutzen anerkannte und bewährte Verfahren, um den Wert einer Immobilie zu bestimmen. Auf dieser Grundlage kann dann ein realistischer Verkaufspreis festgelegt werden.

Für einen erfolgreichen Verkauf ist es außerdem erforderlich, dass alle Unterlagen wie Grundrisspläne, Wohnflächenberechnungen oder der Energieausweis rechtzeitig vorliegen. "Unsere Erfahrung zeigt, dass die meisten Immobilienbesitzer nicht wissen, dass ihnen hohe Geldstrafen drohen, wenn der staatlich geforderte Energieausweis nicht beschafft und an den entsprechenden Stellen präsentiert wird", so Stefan Sagraloff. Daher informieren die Experten ihre Kunden über die erforderlichen Unterlagen und kümmern sich bei Bedarf um die Beschaffung, Aufbereitung und Zusammenstellung dieser.

Eine weitere Aufgabe erwartet die Verkäufer mit dem Interessenten- und Besichtigungsmanagement. Wer zurzeit seine Immobilie im Internet inseriert, der kann sich vor Anfragen kaum retten. Doch diese alle zu bedienen und die richtigen Interessenten herauszufiltern, ist sehr zeitintensiv und nervenaufreibend. Immobilienprofis wie im Team von Stefan Sagraloff, sind darin geübt, die Flut der Interessenten zu bewältigen. Sie prüfen die potentiellen Käufer und laden nur die wirklich Kaufinteressierten zur Besichtigung ein. So finden sie schnell einen zuverlässigen Käufer, der bereit ist, einen marktgerechten Preis zu zahlen.

Wenn sich jemand also entscheidet, sich von seinem lieb gewonnenen Zuhause zu trennen, dann kümmern sich die Immobilienexperten von Immopartner mit viel Einfühlungsvermögen um die individuellen Wünsche und eine umfassende Abwicklung des Verkaufs. Sie sorgen dabei über den gesamten Verkaufsprozess hinweg für ein hohes Maß an Sicherheit.

Weitere Informationen wie zu [Immobiliegutachter Fürth](#) , [Immobilienpreise Fürth](#) , [Immobilienpreisentwicklung Fürth](#) und mehr gibt es auf <https://www.immopartner.de>.

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer  
Moosweg 2  
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>  
[info@wavepoint.de](mailto:info@wavepoint.de)

## Firmenkontakt

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.

Herr Stefan Sagraloff  
Färberstr. 5  
90402 Nürnberg

<https://immopartner.de>  
[info@immopartner.de](mailto:info@immopartner.de)

IMMOPARTNER hat sich seit der Gründung im Jahr 2003 als Immobilienmakler in Nürnberg mit Sitz im Herzen der Altstadt bei seinen Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch seine kompetente Beratungsleistung und die fundierte Marktkenntnis gehört das Familienunternehmen, das von Geschäftsführer Stefan Sagraloff geleitet wird, zu den führenden Maklern für Wohn- und Gewerbeimmobilien in der Region Nürnberg, Fürth und Erlangen. Bei der Maklertätigkeit legt das junge und dynamische Unternehmen besonderen Wert auf hohes Sorgfaltsbewusstsein und den regionalen Fokus. Das Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über die intensive, persönliche Beratung, die professionelle Vermarktungs- und Vertriebsleistung bis hin zur erfolgreichen Objektübergabe.