Der beste Preis für Ihr Haus

Worauf es beim Immobilienverkauf ankommt, erklärt Experte Sascha Maurer

Ein Immobilienverkauf ist eine komplexe Angelegenheit. Für viele Menschen zählt er zu den wichtigsten Entscheidungen im Leben und erfordert eine sorgfältige Vorbereitung. Voreilige oder falsche Entscheidungen können erhebliche finanzielle Konsequenzen haben, wie Immobilienmakler Sascha Maurer von Wüstenrot Immobilien aus Erfahrung weiß. Wie man sein Haus und den Verkaufsprozess optimal vorbereitet, um am Ende den bestmöglichen Preis für seine Immobilie zu erzielen, erklärt der Experte kurz und kompakt.

"Ein Immobilienverkauf ist zunächst einmal kein Hexenwerk. Wer allerdings zeitnah und zum optimalen Preis verkaufen will, sollte die einzelnen Schritte im Verkaufsprozess kennen, Marktkompetenz und Erfahrung mitbringen. Viele Eigentümer denken zunächst über einen Privatverkauf nach und merken recht schnell: Für einen erfolgreichen Verkauf braucht es mehr als eine Anzeige in den Lokalmedien und ein paar Besichtigungstermine", erläutert Sascha Maurer die Problematik. Dem Immobilienmakler zufolge braucht es neben einer sorgfältigen Planung Marktkompetenz und Erfahrung, damit am Ende sowohl der Preis als auch das Bauchgefühl stimmt.

"Einen Hausverkauf beginnen wir stets mit einem ausführlichen Gespräch mit den Eigentümern. Wir möchten unsere Kunden kennenlernen - ihre Wünsche und Ziele verstehen, ehe wir mit der eigentlichen Vermarktung beginnen", erklärt Sascha Maurer. Anschließend wird auf Basis zahlreicher Daten der Wert der Immobilie festgestellt. "Viele Eigentümer setzen allein vom Bauchgefühl her einen viel zu hohen Kaufpreis für ihre Immobilie an - doch Interessenten wissen heute ganz genau, was der Markt hergibt und sind gut informiert. Oftmals ist eine Immobilie dadurch zu lange auf dem Markt und verliert drastisch an Wert", so der Experte weiter. Mit dem richtigen Kaufpreis lässt sich ein Verkauf dagegen zeitnah realisieren.

Bevor die eigentliche Vermarktung beginnt, werden gezielte Reparaturmaßnahmen und Arbeiten empfohlen, um die Immobilie im besten Licht zu präsentieren", fügt Sascha Maurer hinzu. Denn gerade im Immobilienmarkt gehört der erste Eindruck zu einem positiven Gesamtbild eines Hauses dazu. "Anschließend werden alle wichtigen Dokumente und Unterlagen für den Vermarktungsprozess zusammengestellt, damit der Verkauf reibungslos abläuft", schließt Sascha Maurer. Wenn Sie mehr zum Thema Hausverkauf oder den Themen " Haus verkaufen Köln ", " Haus verkaufen Hürth " und " Haus zu verkaufen in Köln " wissen möchten, finden Sie auf www.wi-maurer.de ausführliche Informationen.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Christiane Tiebel
Moosweg 2
51377 Leverkusen

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

Firmenkontakt

Wüstenrot Immobilien Sascha Maurer

Herr Sascha Maurer
Luxemburger Str. 376
50354 Köln

wi-maurer.de
info@wi-maurer.de

Wenn Immobilienträume wahr werden - Das Maklerteam von Wüstenrot Immobilien Sascha Maurer Region Rheinland und Rhein-Ruhr steht seit vielen Jahren für eine Immobilienvermittlung auf hohem Niveau und mit Leidenschaft. Den Haupttätigkeitsbereich bildet der Verkauf und die Vermietung von Ein- und Mehrfamilienhäusern, Eigentumswohnungen, Luxus- und Renditeobjekten sowie Grundstücken im Raum Köln, Bonn, Euskirchen, Aachen, Hürth und Düsseldorf. Die Kunden profitieren von einem ausgeprägten Sachverstand, fundierten Marktkenntnissen sowie der Seriosität eines bundesweit vernetzten Unternehmens. Bei Wüstenrot Immobilien Sascha Maurer Region Rheinland und Rhein-Ruhr steht außerdem der Mensch immer im Fokus, denn der Verkaufsleiter Sascha Maurer weiß, dass ein Immobilienverkauf oder -kauf meist das größte Geschäft des Lebens ist.