



## Fallstricke beim Immobilienverkauf

*Was es beim Verkauf der eigenen Immobilie zu beachten gilt*

Die Nachfrage nach Immobilien ist nach wie vor sehr hoch. Gute Zeiten also für Eigentümer, die ihr Wohn- oder Geschäftsgebäude verkaufen möchten. Doch bei der Wertermittlung sowie der Vermarktung der eigenen Immobilie gibt es einige Hürden zu überwinden. Welche Fallstricke beim Verkauf drohen und wie Immobilienverkäufern geholfen werden kann, erklärt Immobilienmakler und Geschäftsführer Jürgen Juber von Juber & Schlinghoff Immobilien aus Leverkusen.

"Wer aktuell seine Immobilie verkaufen möchte und dafür eine Anzeige schaltet, kann sich vor Anfragen derzeit kaum retten", fasst Jürgen Juber die aktuelle Marktlage zusammen. Allerdings merkt er auch an, dass der Weg zum richtigen Käufer sehr lang sein kann und der Verkauf einer Immobilie zumeist eine nervenaufreibende und zeitaufwendige Angelegenheit ist. "Hier sollten sich Immobilieneigentümer professionelle Unterstützung holen", rät der Immobilienexperte.

Erste Fallstricke drohen bereits bei der Taxierung des Kaufpreises. Hier kommen die Eigentümer schnell an ihre Grenzen, denn kaum ein Verkäufer kann den Wert der eigenen Immobilie professionell einschätzen. Oftmals hören Immobilieneigentümer auf ihr Bauchgefühl oder fragen Nachbarn oder Bekannte nach ihrer Einschätzung. "Wer den Wert seiner Immobilie zu hoch anlegt, braucht teilweise bis zu einem Jahr, um es zu verkaufen. Ist der Verkaufspreis jedoch zu niedrig, führt dies zu finanziellen Nachteilen für den Verkäufer", weiß Immobilienfachmann Jürgen Juber. Helfen können da Immobilienexperten wie Juber & Schlinghoff Immobilien. Denn sie besitzen jahrzehntelange Erfahrung in der Wertermittlung von Immobilien und greifen zudem auf ihre profunden Marktkenntnisse zurück, um einen realistischen Verkaufspreis festzulegen.

Auch beim Verkauf von Immobilien gilt: der erste Eindruck zählt. Viele Eigentümer verfügen jedoch nicht über das dafür notwendige Fachwissen bei der Verkaufsvorbereitung sowie Vermarktung. Das Team von Juber & Schlinghoff Immobilien erstellt für die Interessenten ein aussagekräftiges Exposé und beschafft alle relevanten Fakten sowie Daten über das Verkaufsobjekt. Mit maßgeschneiderten Marketingmaßnahmen werden die potenziellen sowie solventen Käufer angesprochen. "Mit unseren Leistungen bereiten wir die Immobilie optimal für die Vermarktung vor und schaffen dadurch die perfekte Basis für deren erfolgreichen Verkauf", erklärt Geschäftsführer Jürgen Juber.

Nach der korrekten Wertermittlung sowie der Vorbereitung für den Verkauf beginnt die eigentliche Arbeit für den Immobilieneigentümer. Er muss die vielen Anfragen der Interessenten bearbeiten und dabei jederzeit für eventuelle Nachfragen erreichbar sein. Zudem muss er mögliche Besichtigungstermine koordinieren - und das neben beruflichen sowie familiären Verpflichtungen. Für viele Verkäufer eine fast unlösbare Aufgabe. "Wir entlasten mit unserer Arbeit die Eigentümer und prüfen vorab alle Interessenten und filtern diejenige aus, die nur aus reiner Neugier das Verkaufsobjekt besichtigen wollen und gar keine reale Kaufabsicht haben", erklärt Jürgen Juber. Zudem kümmern sich die Experten von Juber & Schlinghoff Immobilien darum, dass alle erforderlichen Unterlagen der Kaufinteressierten wie zum Beispiel die Eigen- sowie Bonitätsauskunft vorliegen. Zusätzlich planen sowie führen sie die zahlreichen Besichtigungen durch. "Durch uns sparen die Immobilieneigentümer wertvolle Zeit beim Verkauf ihrer Immobilie", so der Immobilienmakler.

Neben der Wertermittlung der Immobilie und der Koordinierung der Besichtigungstermine kümmern sich die Experten von Juber & Schlinghoff Immobilien um alle Aspekte der Verkaufsabwicklung. Auf Wunsch betreut das Team den Immobilienverkäufer bei der Vertragsabwicklung und begleitet ihn bei Notar- sowie Behördenterminen. Auch eine rechtssichere Objektübergabe gehört zu den Serviceleistungen des Immobilienmaklers aus Leverkusen dazu.

Weitere Informationen zum Beispiel zu Themen wie Wohnungen Leverkusen , Grundstücke Leverkusen sowie Haus verkaufen Leverkusen und mehr gibt es auf <https://www.juber-schlinghoff-immo.de>.

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Johannes Brümmer  
Moosweg 2  
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>  
[info@wavepoint.de](mailto: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](mailto: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](http://www.juber-schlinghoff-immo.de).