



## Den richtigen Interessenten für die Immobilie finden

*Professioneller Besichtigungsservice für den Hausverkauf*

Der Immobilienverkauf ist eine aufwendige Angelegenheit: Nachdem das Angebot auf den verschiedenen Kanälen bekannt gemacht wurde, melden sich aufgrund der aktuellen Immobilienlage meist sehr viele Interessenten. Doch diese möchten sich die Immobilie gerne im Detail anschauen. Immobilienexperte Sascha Maurer unterstützt Eigentümer mit einem umfassenden Besichtigungsmanagement und filtert die passenden Interessenten heraus.

"Viele Immobilienbesitzer nehmen sich vor, ihr Haus auf eigene Faust zu verkaufen", erklärt der erfahrene Branchenexperte Sascha Maurer. "Allerdings sind sie dann oftmals mit der Flut von Interessenten überfordert. Denn Besichtigungstermine müssen vereinbart, das Haus jedes Mal aufgeräumt und gesäubert und die Besichtigungen durchgeführt werden."

Zur Entlastung übernehmen Sascha Maurer und sein Team bei einem Auftrag alle anfallenden Aufgaben im Zuge des Verkaufs. Sie kümmern sich im Hinblick auf die Besichtigungen um die Interessentenanfragen, fassen nach und filtern mit ihrer langjährigen Erfahrung und entsprechenden Maßnahmen wie einer Bonitätsprüfung bereits vorab die potentiellen Käufer heraus. Nur diese laden sie dann auch zur Vor-Ort-Besichtigung ein. "Dadurch reduzieren wir bereits den Aufwand und ermöglichen den Verkäufern eine ausgewogene Freizeitgestaltung", so der Immobilienprofi.

Bei der Führung durch das Haus wissen erfahrene Makler ganz genau, wie und in welcher Reihenfolge sie die Räume präsentieren. Sie achten dabei darauf, dass das Objekt im besten Licht erscheint, Dokumente wie der Energieausweis entsprechend der rechtlichen Anforderungen ausgehändigt und alle aufkommenden Fragen der Interessenten fachgerecht geklärt werden.

Passen die Vorstellungen der Eigentümer und Interessenten grundsätzlich überein, stehen die Verhandlungen an. Auch bei dieser komplexen Aufgabe sind die Immobilienexperten von Wüstenrot Immobilien aus Hürth als professionelle, unabhängige und feingefühlige Vermittler zur Stelle. Sie erzielen mit ihren Strategien Bestpreise und verwöhnen ihre Kunden mit einem Rundum-Service bei der gesamten Abwicklung eines Immobilienverkaufs.

Weitere Informationen zum Thema Besichtigungsservice oder Themen wie Haus zu verkaufen in Köln , Hausverkauf Hürth und Haus Verkauf Hürth finden Interessierte auf <https://www.wi-maurer.de/>.

## Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Herr Johannes Brümmer  
Moosweg 2  
51377 Leverkusen

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

## Firmenkontakt

Wüstenrot Immobilien Sascha Maurer

Herr Sascha Maurer  
Luxemburger Str. 376  
50354 Köln

[wi-maurer.de](http://wi-maurer.de)  
[info@wi-maurer.de](mailto:info@wi-maurer.de)

Wenn Immobilienräume 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.