



## **Hausverkauf: Darauf können Eigentümer achten**

*Tipps zum Vorhaben liefert Stephanie Gemünden-Wilhelm, Inhaberin von Immobilien Gemünden*

Die gekonnte Verkaufsvorbereitung, eine geschickte Preisfestlegung und eine ansprechende Vermarktung - möchten Eigentümer ihr Haus verkaufen, müssen sie an diese und an viele weitere Schritte denken. "Der Hausverkauf ist ein Prozess, bei dem mehrere Faktoren zum Erfolg beitragen", erklärt Stephanie Gemünden-Wilhelm, Inhaberin von Immobilien Gemünden mit Sitz in Bingen am Rhein.

Damit beim Hausverkauf nichts schiefliegt, liefert die Diplom-Immobilienwirtin Eigentümern drei wichtige Tipps. Erstens: Zunächst sollte die Verkaufsvorbereitung erfolgen. "Mit verschiedenen Maßnahmen wie dem Austausch defekter Lampen, dem Anstrich des Gartenzaunes oder dem Rückschnitt der Hecke können Eigentümer dafür sorgen, dass Kaufinteressenten einen optimalen Eindruck von dem Haus bekommen" empfiehlt Stephanie Gemünden-Wilhelm, "die Durchführung der Maßnahmen ist daher bereits sinnvoll, bevor Objektfotos für die Vermarktung entstehen".

Zweitens: Zu einem weiteren wichtigen Schritt zu Beginn des Verkaufsprozesses zählt die Festlegung eines optimalen Angebotspreises. "Ist der Preis zu hoch oder zu niedrig angesetzt, werden sich Kaufinteressenten womöglich nach Vergleichsobjekten umsehen", meint die Diplom-Immobilienwirtin. Ist der Preis zu hoch, suchen sie nach einem günstigeren Haus. Ist der Preis zu niedrig, könnten sie Mängel vermuten, keinen Besichtigungstermin vereinbaren und sich ebenfalls auf die Suche nach einem anderen Objekt begeben.

Drittens: "Nach der Festlegung eines angemessenen Verkaufspreises kommt es auf die geschickte Vermarktung des Hauses an", so Stephanie Gemünden-Wilhelm. Zunächst müsse die passende Zielgruppe festgelegt werden. "Während eine Familie mit Kindern häufig nach einem Haus mit vielen Zimmern und einem schönen Garten sucht, sind für ein älteres Ehepaar vielleicht eher Kriterien wie Barrierefreiheit, die ärztliche Versorgung in der Umgebung sowie nahegelegene Einkaufsmöglichkeiten wichtig", erklärt die Diplom-Immobilienwirtin aus Bingen am Rhein. Ist die passende Zielgruppe erst einmal festgelegt, kann das Objekt auf verschiedenen Kanälen offline und online beworben werden.

Neben der Verkaufsvorbereitung, der Preisfestlegung und der Vermarktung sind beim Hausverkauf aber auch Schritte wie die Kaufinteressentensuche, die Preisverhandlungen und die Immobilienübergabe entscheidend. "Haben Eigentümer keine Erfahrung mit dem Immobilienverkauf, können sie gerne erfahrene Immobilienmakler wie uns mit diesem betrauen", rät Stephanie Gemünden-Wilhelm.

Sie und ihre Kollegen wickeln den gesamten Verkaufsprozess ab und verfolgen dabei stets das Ziel, einen angemessenen Preis für die Eigentümer herauszuholen.

Eigentümer, die sich für den Hausverkauf in Bingen am Rhein sowie in der Umgebung mit Immobilien Gemünden interessieren, erreichen die Immobilienmakler montags bis freitags von 9 bis 18 Uhr telefonisch unter 06721/7018381.

Mehr Wissenswertes zum Thema sowie zu Haus verkaufen Bingen am Rhein , Mainz Makler , Ingelheim Makler und mehr gibt es auf <https://www.immobilien-gemuenden.de/>.

## **Pressekontakt**

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Maren Tönisen  
Bonner Straße 12  
51379 Leverkusen

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

## **Firmenkontakt**

Gemünden Immobilien

Frau Stephanie Gemünden-Wilhelm  
Vorstadt 34  
55411 Bingen am Rhein

<https://immobilien-gemuenden.de>  
[info@immobilien-gemuenden.de](mailto:info@immobilien-gemuenden.de)

"Immobilien Gemünden" wurde im Juli 2019 von Stephanie Gemünden-Wilhelm gegründet und ist in der Vorstadt 34 in Bingen am Rhein, in der Nähe des Krankenhauses zwischen dem Stadtbahnhof und dem CityCenter zu finden. Als Diplom-Immobilienwirtin (DIA) und Diplom-Sachverständige (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten kennt sich Stephanie Gemünden-Wilhelm perfekt in der Immobilienbranche sowie in der Region aus und pflegt darüber hinaus Kontakte zu zahlreichen Kaufinteressenten. Spezialisiert sind sie und ihr Team auf die Vermarktung von selbst genutztem Wohneigentum und Anlageobjekten im Rhein-Main-Gebiet.