



## Die Tücken des Hausverkaufs

*Immobilienexperte Marco Müller über Irrglauben und Risiken beim privaten Hausverkauf*

Ein Haus verkauft man nicht alle Tage. Damit alles nach Plan läuft und so wenig Zeitaufwand wie möglich entsteht, setzen hierbei viele Hauseigentümer auf die Zusammenarbeit mit einem professionellen Maklerunternehmen. Doch immer wieder nehmen Verkäufer die Herausforderung an, Ihre Immobilie auf eigene Faust zu veräußern, um die Maklerprovision zu sparen - eine Entscheidung mit hohem Risiko, weiß Immobilienexperte Marco Müller aus Leverkusen.

Der Gedanke, das eigene Haus selbst zu verkaufen, liegt zunächst nahe. Bei der aktuell hohen Immobiliennachfrage sollte eine Anzeige in der Lokalpresse und ein wenig Zeitaufwand für Besichtigungstermine Hauseigentümern zufolge doch ausreichen. Doch es gehört eben weit mehr zu einem erfolgreichen Immobilienverkauf als gute Kontakte in der Nachbarschaft und ein hohes Maß an Eigeninitiative. Vor allem Know-how, Markterfahrung und ein umfangreiches Dienstleister- und Interessentennetzwerk sind Branchenexperten zufolge entscheidend für einen reibungslosen Vertragsabschluss.

"Ein Immobilienverkauf ist für die meisten Menschen das finanziell bedeutsamste Geschäft in ihrem Leben", erklärt Immobilienexperte Marco Müller. "Aber sind die Absichten auch noch so gut, kann ein Verkauf ohne fundierte Marktkenntnisse und Erfahrung erhebliche Fehlritte im Verkaufsprozess und damit schwerwiegende finanzielle Folgen haben. So ist einer der häufigsten Gründe für langjährige Rechtsstreite zwischen Verkäufer und Erwerber beispielsweise die fehlerhafte Prüfung oder falsche Einschätzung der Wohnfläche" erklärt Müller weiter. Durch eine professionelle baurechtliche Überprüfung der Unterlagen durch einen Experten können dagegen hohe Anwalts- und Gerichtskosten von Anfang an vermieden werden.

Noch immer ist das Einsparen der Maklerprovision für private Hausverkäufer eines der entscheidenden Argumente, doch zahlt sich diese in der Regel durch die erhebliche Zeit- und Nervensparnis sowie einen effektiven Verkaufsprozess schnell wieder aus. Mit maßgeschneiderten Vermarktungskonzepten, die auf die individuellen Wünsche der Kunden ausgerichtet sind, hat das Leverkusener Maklerunternehmen sich zur Aufgabe gemacht, Immobilien ganzheitlich im Sinne seiner Kunden zu vermitteln. Weitere Informationen zum Unternehmen sowie den Themen Immobilienmakler Leverkusen, Makler Leverkusen oder Haus verkaufen Leverkusen sind unter [www.mueller-ivd.de](http://www.mueller-ivd.de) erhältlich.

## Pressekontakt

BigSky PR e.K.

Frau Christiane Schulze  
Münsters Gäßchen 16  
51375 Leverkusen

[bigsky-pr.de](mailto:bigsky-pr.de)  
[info@bigsky-pr.de](mailto:info@bigsky-pr.de)

## Firmenkontakt

Helmut Müller Immobilien GmbH & Co.KG

Herr Marco Müller  
Mülheimer Str. 45  
51375 Leverkusen

[mueller-ivd.de](http://mueller-ivd.de)  
[info@mueller-ivd.de](mailto:info@mueller-ivd.de)

Als etabliertes Maklerbüro sorgt die Helmut Müller Immobilien GmbH & Co. KG seit 1966 für einen reibungslosen Ablauf bei der Vermittlung von privaten und gewerblichen Immobilien sowie Grundstücken im Großraum Leverkusen. Dabei kombiniert das Unternehmen eine hohe Servicequalität mit einer umfassenden Marktkenntnis sowie dem persönlichen Engagement der Mitarbeiter. Helmut Müller Immobilien GmbH & Co. KG ist Mitglied im Immobilienverband IVD, der Leverkusener Immobilienbörse LIB sowie der Westdeutschen Immobilienbörse WIB24.

Anlage: Bild

