



Fünf Tipps zum Hausverkauf

Geschäftsführer René Reuschenbach von der WAV Immobilien Reuschenbach GmbH weiß, was zu beachten ist

Der Verkauf eines Hauses ist eine komplexe Angelegenheit, die Fachwissen erfordert. Neben der richtigen Zielgruppenbestimmung, einer professionellen Wertermittlung, einer gezielten Vermarktung und einer durchdachten Durchführung der Besichtigungstermine spielt auch die rechtssichere Immobilienübergabe eine entscheidende Rolle. Geschäftsführer René Reuschenbach teilt fünf essenzielle Tipps für einen erfolgreichen Hausverkauf und bietet Eigentümern im Rhein-Erft-Kreis, im Rhein-Sieg-Kreis und in der Region Köln/Bonn seine Unterstützung an.

1. Die richtige Zielgruppe definieren

Jede Immobilie spricht unterschiedliche Interessenten an. Singles, Paare, Familien oder Senioren haben jeweils eigene Vorstellungen und Bedürfnisse. "Es ist wichtig, die Merkmale des Hauses zu analysieren und mit den Anforderungen potenzieller Käufer abzugleichen", erklärt der Geschäftsführer. Familien legen zum Beispiel Wert auf Schulen und Kindergärten in der Nähe, während für Senioren unter anderem das Thema Barrierefreiheit von großer Bedeutung ist.

2. Professionell den Wert ermitteln

Die Festlegung eines realistischen Verkaufspreises ist essenziell für einen reibungslosen Verkaufsprozess. Neben der Lage und Größe des Hauses wirken sich auch Modernisierungsmaßnahmen und die Energieeffizienz auf den Preis aus. Bei einer Wertermittlung durch Experten wie die der WAV Immobilien Reuschenbach GmbH wird ein angemessener Preis für das Haus festgelegt. "Dadurch können eine zu lange Verweildauer des Objekts am Markt und ein damit verbundener Wertverlust verhindert werden", erklärt René Reuschenbach.

3. Zielgerichtet das Haus vermarkten

Die professionelle Präsentation einer Immobilie ist der Schlüssel, um die richtige Zielgruppe zu erreichen. Hochwertige Fotos, virtuelle Besichtigungen und prägnante Exposés wecken Interesse. Zudem kann durch eine genaue Zielgruppenansprache, zum Beispiel über Online-Portale oder regionale Netzwerke, der Verkaufsprozess deutlich beschleunigt werden.

4. Effiziente Besichtigungstermine

Die Vorbereitung und Durchführung von Besichtigungsterminen sollten strukturiert und gut geplant sein. "Potenzielle Käufer müssen die Möglichkeit erhalten, die Vorzüge der Immobilie zu erleben. Gleichzeitig dürfen Mängel dabei keinesfalls verschwiegen werden", weiß der Geschäftsführer. Ein Immobilienmakler kann dabei helfen, Besichtigungstourismus zu vermeiden und Kaufinteressenten vorab im Hinblick auf ihre Bonität zu prüfen.

5. Rechtssicher die Immobilie übergeben

Die Übergabe der Immobilie markiert den letzten Schritt im Verkaufsprozess. Ein detailliertes Übergabeprotokoll sorgt dafür, dass sowohl der Verkäufer als auch der Käufer rechtlich abgesichert sind. Darin sollten Zählerstände, mögliche Mängel und mitverkauftes Inventar dokumentiert werden. "Mit Hilfe unserer Experten lässt sich dieser Prozess sicher und unkompliziert gestalten", so René Reuschenbach.

Der Geschäftsführer und seine Kollegen stehen Eigentümern bei jedem dieser Schritte beratend zur Seite und sorgen dafür, dass der Hausverkauf reibungslos verläuft. Sie sind telefonisch unter anderem in ihrem Immobilienshop in Brühl unter 02236 / 885 850 erreichbar.

Weitere Informationen zum Thema und zu Immobilienmakler Wesseling, Immobilienmakler Bornheim, Makler Meckenheim und mehr erhalten Interessenten auf <https://www.wav-immo.de/>.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Maren Tönisen
Bonner Straße 12
51379 Leverkusen

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

Firmenkontakt

WAV Immobilien Reuschenbach GmbH IVD

Herr René Reuschenbach
Am Zidderwald 3
53332 Bornheim

<https://wav-immo.de>
info@wav-immobilien.de

Die WAV Immobilien Reuschenbach GmbH wurde 1982 gegründet und hat Niederlassungen in Bornheim, Brühl und Wesseling. Das Haupttätigkeitsfeld liegt in dem Verkauf und der Vermietung von Wohnimmobilien und Kapitalanlagen. Das Unternehmen ist Mitglied der Kölner Immobilienbörse sowie dem Immobilienverband Deutschland und unterstreicht dadurch seinen hohen Anspruch an Beratungsqualität und Seriosität. Darüber hinaus ist WAV-Geschäftsführer René Reuschenbach auch Regionaldirektor des Bundesverbandes für die Immobilienwirtschaft (BVF1) und setzt sich als solcher für die Belange der Immobilienwirtschaft ein.