

Immobilie verkaufen - mit Transparenz und Fairness

15.07.2013, 12:41 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *Wolfgang Pauly Immobilien*

Presseagentur: *Textbüro Patrick Peters*



Privatmakler Wolfgang Pauly Immobilien

Richtiger Preis und stimmige Abläufe sind wichtig: Wer sein Haus oder seine Wohnung verkaufen will, muss einige wesentliche Dinge beachten. Hilfreich ist es, sich professionelle Unterstützung durch einen erfahrenen Makler zu holen, der als diskreter Macher fungiert.

Privatmakler Wolfgang Pauly Immobilien Die einen wollen sich vergrößern, die anderen möchten sich verkleinern und noch andere müssen aus beruflichen oder privaten Gründen ihren derzeitigen Standort verlassen. Solche Veränderungen führen dann häufig dazu, dass die in der Regel bislang selbst genutzte Immobilie verkauft werden muss.

Doch das ist leichter gesagt als getan, denn vor dem Verkaufserfolg wartet eine ganze Reihe an Fallstricken auf die privaten Verkäufer. Deshalb kann es sich lohnen, auf die professionelle Unterstützung eines Maklers zu setzen. Immobilienmakler kennen die regionalen Märkte, die rechtlichen Vorgaben und die Erwartungen der Banken und wissen, wie man ein Objekt richtig in Szene setzt, um zu einem zufriedenstellenden Abschluss zu gelangen.

Zu Anfang kommt es darauf an, die so genannten beleihungsfähigen Unterlagen zusammenzustellen. Diese müssen der finanzierenden Bank des Käufers für die Baufinanzierung vorgelegt werden. Laut Wolfgang Pauly, Privatmakler aus Düsseldorf und Mönchengladbach mit mehreren Niederlassungen in der Region, gehören zu diesen beleihungsfähigen Unterlagen unter anderem ein aktueller Grundbuchauszug, der Energieausweis sowie Lageplan oder Flurkarte. "Wer unvollständige Unterlagen für die Käuferfinanzierung zur Verfügung stellt, kann seine Immobilie nicht verkaufen, da der potenzielle Käufer keine Kreditzusage bekommt", sagt der Experte.

Im Mittelpunkt steht immer eine korrekte, fundierte Wertermittlung der Immobilie. Eigentümer neigen naturgemäß oft dazu, ihre Immobilie positiver zu bewerten als ein neutraler Dritter, warnt Wolfgang Pauly. Das sei negativ für einen Verkaufserfolg, denn wenn sich überhaupt jemand für ein "sehr sportlich kalkuliertes" Angebot interessiert, würde am Schluss die Bank bei der Finanzierung die rote Karte zeigen. "Deshalb kommt es darauf an, einen realistischen Preis festzusetzen, mit dem Käufer und Verkäufer gut leben können", sagt Wolfgang Pauly. Einzige gültige Grundlage für die Bewertung und die dementsprechende Bepreisung einer Immobilie seien die NHK 2010, also die Normalherstellungskosten, die das Verkehrs- und Bauministerium festsetzt. Dabei spielen natürlich die Vor- und Nachteile der Immobilie, die Lage, die Ausstattungen und andere Aspekte mehr, eine wichtige Rolle.

Bei der Besichtigung mit einem Interessenten kommt es vor allem darauf an, "dem Kaufinteressenten mit Fairness und Transparenz zu begegnen. Er muss zwingend alle relevanten Informationen über die Immobilie bekommen. Schließlich sollten Makler immer für beide Seiten gleichermaßen beratend tätig werden." Wolfgang Pauly rät dazu, bei kostenintensiven Modernisierungsmaßnahmen an der Immobilie, bereits im Vorfeld Angebote anerkannter Handwerker einzuholen, um diese dem Interessenten schon bei der Erstbesichtigung zu präsentieren.

Verkäufer sollten sich gut überlegen, welchen Makler sie auswählen. Für Wolfgang Pauly muss der Makler ein diskreter Macher sein, kein reiner Helfer. Denn von einem kompetenten Makler, der das Objekt und die Rahmenbedingungen genau kennt, profitieren sowohl der Verkäufer als auch der Käufer. Er muss von Beginn an durch seine Dienstleistungen überzeugen. Deshalb sollten Verkäufer sich mit mehreren Maklern auseinandersetzen und dann den engagieren, zu dem sie das meiste Vertrauen haben. Weitere Informationen unter www.pauly-immobilien.de.

Portrait

Wolfgang Pauly Immobilien ist ein Privatmakler, der sich auf die individuelle Immobilienvermittlung, die diskrete Betreuung und Erfüllung aller persönlichen Anforderungen seiner Kunden spezialisiert hat. Jeder in diese überregional präsente, sehr gut vernetzte Dienstleistungsplattform der Immobilienbranche eingebundene Makler betreut nur eine ausgesuchte Zahl von Objekten und ist auf ein bestimmtes Marktsegment spezialisiert. "Klasse statt Masse", lautet das Geschäftsprinzip. Wolfgang Pauly Immobilien ist als Privatmakler der schnellste Mittler und kürzeste Weg zwischen Käufer und Verkäufer und unterhält Büros in Düsseldorf, Köln, Krefeld, Mönchengladbach, Neuss und am Niederrhein. Weitere Informationen gibt es unter www.pauly-immobilien.de.

News-ID: 733656 • Views: 1078 (Stand: 27.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/733656/Immobilie-verkaufen-mit-Transparenz-und-Fairness.html>