

Wie Sie Ihre Immobilie richtig verkaufen! ✓



Sie haben also den Entschluss gefasst Ihre Immobilie zu verkaufen. Sicherlich haben Sie lange und intensiv über Ihre Entscheidung nachgedacht und diese mit Bedacht getroffen.

Allerdings wirft diese Entscheidung meist weitere Fragen auf.

-Welchen Kaufpreis kann ich tatsächlich erzielen?

-Wird meine Immobilie termingerecht verkauft sein?

-Wie gehe ich mit Besichtigungen um?

-Wie sieht die weitere Abwicklung aus und welche Unterlagen benötige ich?

Viele Fragen, die das Hinzuziehen eines Immobilienprofis ratsam machen. Nicht umsonst handelt es sich dabei um einen anspruchsvollen Ausbildungsberuf und einen eigenen Studiengang.

Können Sie Ihre Immobilie privat verkaufen? Wir sagen „Ja“, allerdings nur dann, wenn Sie die aufgeführten Punkte mit großer Sorgfalt und nachhaltig selbst erledigen können!

- ✓ Marktanalyse (Vergleichsobjekte/ Umfeld)
- ✓ Realistische Kaufpreisfindung
- ✓ Zielgruppenanalyse
- ✓ Beschaffung aller benötigten Unterlagen (Grundbuch, Pläne, Flurkarte etc.)
- ✓ Aufbereitung und Optimierung der Unterlagen für den Kunden
- ✓ Anfertigen hochwertiger Bilder inkl. Bearbeitung
- ✓ Exposé-Erstellung (Internet/ Print)
- ✓ Erstellung von professionellen Aushängen (Schaufenster/ bei Banken etc.)
- ✓ Aufstellung Verkaufsschild (nach persönlicher Absprache mit Ihnen)
- ✓ Nachbarschaftswerbung durch Flyer-Aktionen (nach pers. Absprache)
- ✓ Kauf und Pflege von Internetanzeigen
- ✓ Kauf und Pflege von Zeitungsanzeigen
- ✓ Führen von Verkaufstelefonaten
- ✓ Koordination und Führung von Besichtigungsterminen mit Interessenten
- ✓ Sicheres Führen der Verkaufsverhandlungen
- ✓ Bonitätsprüfung/ Aufzeigen der Finanzierungsmöglichkeiten
- ✓ Beauftragung eines Notars aus dem Firmennetzwerk und Terminkoordination