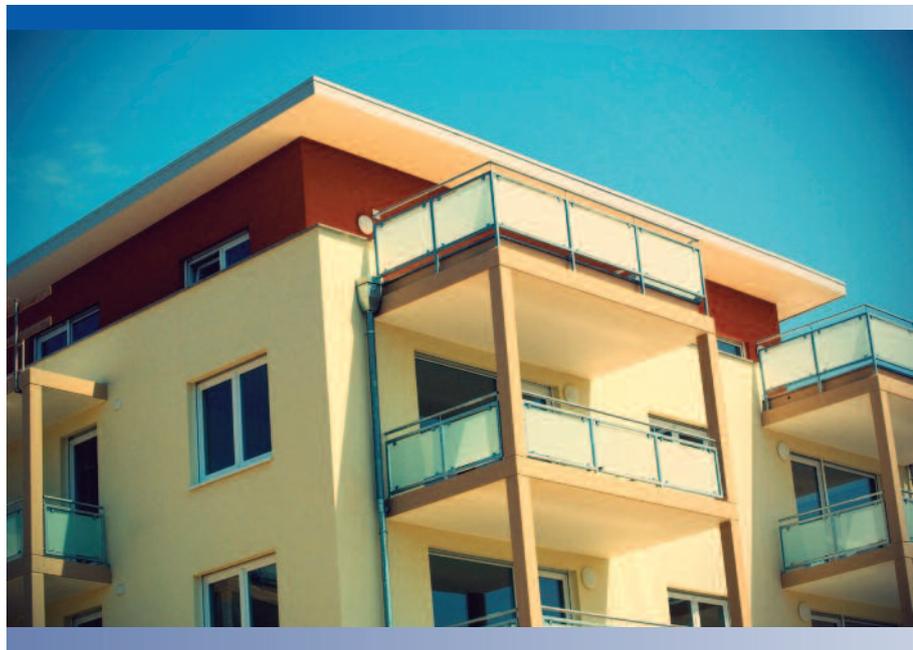




Die 10 wichtigsten Tipps zum Immobilienverkauf

So verkaufen Sie Ihre Immobilie schnell und gut.



Tipp 1

Der richtige Angebotspreis

Der Erste Schritt besteht in der möglichst korrekten Schätzung des erzielbaren Marktpreises für die zu veräußernde Immobilie.

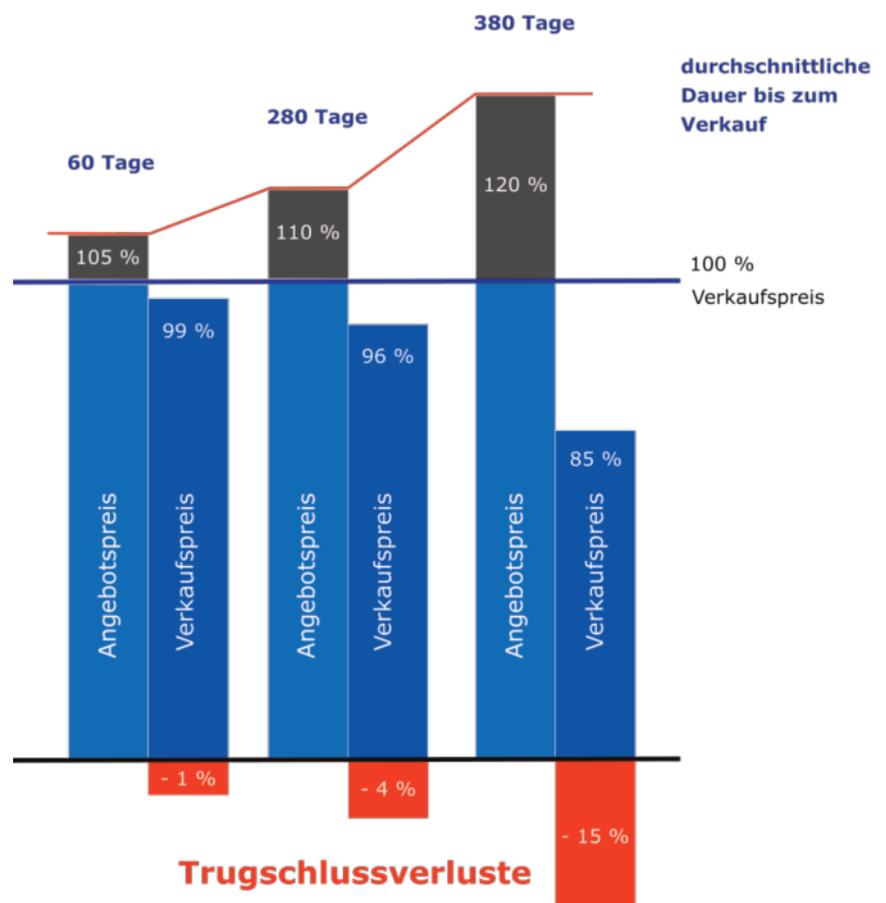
Häufig wird hierbei der gedankliche Fehler begangen, dass man einen höheren Preis ansetzt und dabei über das Ziel hinausschießt - damit man später noch „nach unten“ verhandeln kann. Dies führt in vielen Fällen dazu, dass die Vermarktungszeit deutlich steigt und gleichzeitig der tatsächlich am Ende erzielte Verkaufserlös niedriger ist, als der zu erzielende Marktpreis. Dies nennen wir einen Trugschlussverlust.

Um einen möglichst marktgerechten Preis für Ihre Immobilie zu ermitteln bedarf es einer qualifizierten Ausbildung und Erfahrung in der Immobilienbewertung.

Sollten Sie diese nicht besitzen, raten wir Ihnen dringend an, einen Immobiliengutachter zu beauftragen. Dieser Sachverständige kann Ihnen weiterhelfen. Die Kosten zur Bewertung beispielsweise einer Eigentumswohnung liegen bei ca. 1.500,- €.

Wenn Sie einen qualifizierten Immobilienmakler beauftragen, wird diese Dienstleistung im Rahmen seiner Beauftragung in der Regel enthalten sein.

Hoher Angebotspreis = hoher Verkaufspreis ?





Tipp 2

Ablaufplanung

Der Planung des Verkaufsprozesses sollten Sie in jedem Falle Ihre Aufmerksamkeit widmen. Planen Sie zur Beschaffung der notwendigen Unterlagen, Objektfotografie, Aufbereitung der Bilder und weiteren Unterlagen genügend Zeit ein.

Bei guten Verkaufskampagnen kommen zahlreiche Käuferanfragen auf Sie zu. Diese gilt es vorab zu filtern und nur diejenigen Interessenten im Verkaufsprozess weiter vorankommen zu lassen, die auch ein tatsächliches Kaufinteresse haben. Ein guter Filterprozess kann viele „Besichtigungstouristen“ abfangen.

Wenn Sie Ihre Verkaufskampagne für Ihre Immobilie gestartet haben sollten Sie schnell auf E-Mails reagieren und jederzeit telefonisch erreichbar sein, damit Sie keine Interessenten verlieren.

Tipp 3

Unterlagen beschaffen und aufbereiten

Um Ihre Immobilie vermarkten zu können, benötigen Sie alle wichtigen Immobilienunterlagen, damit Sie den potentiellen Käufern die notwendigen Informationen zukommen lassen können.

Neben dem Grundbuchauszug, Plänen zum Gebäude (Grundrisse), Gebäudeversicherungspolice und Energieausweis gehört auch eine fachgerechte Flächenberechnung (nach Wohnflächenverordnung) zu den grundlegenden Unterlagen. Sollten Sie eine Eigentumswohnung verkaufen, sollten Sie die in diesem Falle darüber hinausgehenden Unterlagen beschaffen (Teilungserklärung, Jahresabrechnung, Wirtschaftsplan usw.). Diese Unterlagen sollten Ihnen in digitaler Form vorliegen.





Tipp 4

Gute Objektfotos

Wie der Volksmund seit langem weiß: "Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte". Aus diesem Grund sind gute, professionelle Objektfotos ein absolutes Muss. Erfahrungsgemäß kann der Unterschied zwischen guten und schlechten Fotos schnell bis zu 50 % mehr oder weniger Interessenten bedeuten. Je weniger Interessenten sich für die Immobilie interessieren, umso länger dauert der Verkaufsprozess und auch die Höhe des Verkaufspreises wird leiden, wenn sich weniger potentielle Käufer für Ihre Immobilie interessieren.

Deshalb legen Sie bitte besonderen Wert auf gute Objektfotos, die Ihre Immobilie in ein gutes Licht rücken und dem Leser Ihrer Inserate und Anzeigen direkt Lust auf Ihre Immobilie machen.

Die Kosten für einen professionellen Immobilienfotografen zahlen sich aus.

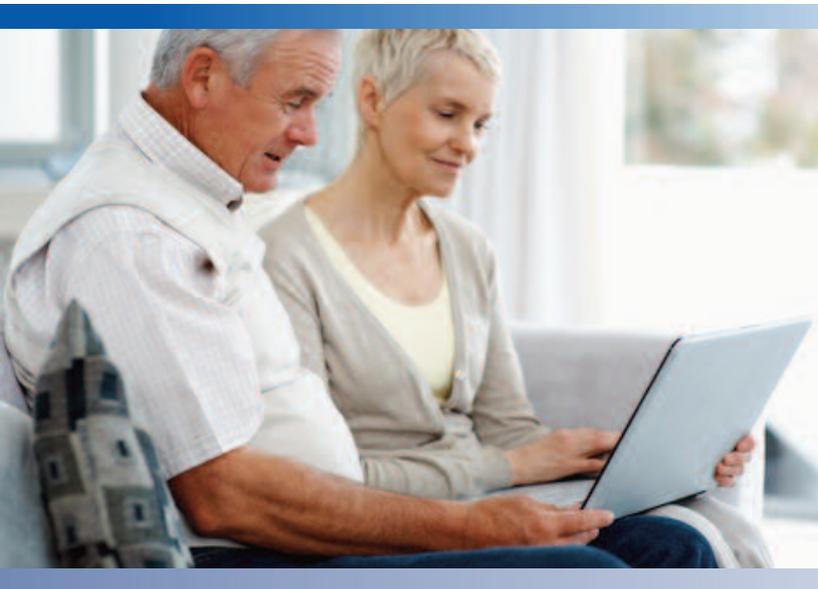
Tipp 5

Perfekte Grundrisse

Objektfotos alleine genügen nicht um dem Kaufinteressenten eine gute Vorstellung von Ihrer Immobilie zu geben. Deshalb sollten Sie in jedem Fall einen gut aufbereiteten Grundriss in Ihren Inseraten und Anzeigen verwenden. Bitte kopieren Sie nicht einfach nur die vorhandenen Pläne. Diese sind für Sachverständige (Fachhandwerker/ Ingenieure) gedacht - nicht zum Verkauf einer Immobilie. Gut aufbereitete Grundrisse lassen den Kaufinteressenten in seinen Gedanken durch die Immobilie gehen. Er bewegt sich in seinen Gedanken in der Immobilie und gleicht seine vorhandene Wohnungseinrichtung, Vorstellungen und Wünsche mit den im Grundriss dargestellten Räumen ab.

Sind die Grundrisse nicht perfekt aufbereitet, gelingt ihm dies deutlich schwerer oder gar nicht.





Tipp 6

Werbung, Werbung, Werbung

Sie müssen nicht Marketing studiert haben, um Ihre Immobilie erfolgreich zu bewerben. Eine gute Grundlage im Bereich Werbung, Werbetexten und Verkaufspsychologie sollten Sie sich aber schaffen, damit Sie Ihre Immobilie erfolgreich inserieren können und die richtige Käuferzielgruppe finden. Hierbei sollten Sie unbedingt die einschlägigen Gesetze und Gerichtsurteile kennen und anwenden, damit Sie sich nicht angreifbar machen.

Allein die Auswahl der Verkaufskanäle ist nicht besonders schwierig. Hinlänglich bekannt sind die verschiedenen Internetportale und Zeitungsannoncen in verschiedenen regionalen Zeitungen und Magazinen. Um eine starke Wirkung zu erzielen, sollten Sie die Anzeigen an Ihre objektbezogene Marketingstrategie anpassen.

Darüber hinaus sollten Sie in jedem Falle auch an die klassischen Möglichkeiten wie Flyer und Werbeschilder denken. Weiterhin sollten Sie Ihr direktes Umfeld (Nachbarn) ansprechen.

Tipp 7

Die Besichtigung

Auch hier ist wieder Ihr Planungstalent gefragt. Massenbesichtigungen sollten Sie vermeiden. Gleichzeitig aber auch genügend vorqualifizierte Kaufinteressenten zu einem Termin einladen.

Für die Erstbesichtigung sollten Sie mindestens 30 Minuten pro Interessent einplanen. In der Regel sind Kaufinteressenten berufstätig. Sie sollten also die Termine auf die Abendstunden oder Wochenenden legen.

Wichtig: Bereiten Sie Ihre Immobilie auf die Besichtigung vor. Hierzu gehören mindestens das Aufräumen und eine gründliche Reinigung von der Bühne bis zum Keller.





Tipp 8

Die Vertragsverhandlung

Sie haben bis hierher alles richtig gemacht - der Kaufinteressent möchte Ihre Immobilie erwerben. Nun kommt der entscheidende Schritt - die Vertragsverhandlungen.

Eine weit verbreitete, falsche Annahme ist, dass der Notar in dem Kaufvertrag alles Notwendige berücksichtigt und durch die Vertragsverhandlungen führt.

Die Aufgabe des Notars ist es, einen rechtlich korrekten und möglichst eindeutigen Vertrag zu erstellen, damit sich alle Seiten über Ihr Handeln im Klaren sind. Besonderheiten müssen Sie bereits dem Notar mitteilen, damit dieser sie dann im Kaufvertrag festhalten kann.

Vertragsverhandlungen sind eine emotionale Sache. Hier spielt Verkaufspsychologie eine wichtige Rolle. Falls Sie keine Erfahrung in Verhandlungsführung haben sollten, sollten Sie sich an einen Bekannten wenden, der Sie bei den Vertragsverhandlungen unterstützen kann.

Tipp 9

Die Finanzierung

Es wäre ärgerlich, wenn erst beim Notartermin - oder schlimmstenfalls erst nach Vertragsunterzeichnung klar wird, dass der Käufer nicht über die notwendige Finanzierungsmöglichkeit für den Kauf Ihrer Immobilie verfügt.

Deshalb sollten Sie sich auf jeden Fall vor der Beauftragung des Notars eine objektbezogene Finanzierungsbestätigung der Bank des Käufers vorlegen lassen.





Tipp 10

Die Übergabe der Immobilie

Geschafft! Sie haben Ihre Immobilie erfolgreich verkaufen können.

Nun gilt es die Übergabe des Objekts zu organisieren und juristisch korrekt zu dokumentieren. Halten Sie auf jeden Fall alle Zählerstände und Besonderheiten schriftlich fest und lassen dieses Dokument von beiden Seiten unterschreiben.

Ihr zuverlässiger Immobilienexperte an Ihrer Seite

Wir als professionelles Maklerunternehmen unterstützen Sie bei allen genannten Punkten. Wir übernehmen alle anfallenden Tätigkeiten, beraten und unterstützen Sie gerne bei Ihrem Verkauf.

Hierbei übernehmen wir selbstverständlich alle anfallenden Vermarktungskosten und gehen für Sie in Vorleistung. Die erfolgsabhängige Provision wird nur dann fällig, wenn die Immobilie auch tatsächlich erfolgreich verkauft wurde.

Rufen Sie uns jetzt an, damit wir uns kennenlernen können:

Telefon

07153/ 60 859 23

E-Mail

info@wohnimmobilien-jakobs.de





Impressum

Wohnimmobilien Jakobs

Inh. Patrick Jakobs
Schulstraße 11
73669 Lichtenwald

Telefon 07153/ 60 85 9 23

E-Mail info@wohnimmobilien-jakobs.de

Web www.wohnimmobilien-jakobs.de

Aufsichtsbehörde § 16 MaBV § 34 c GewO: IHK Region Stuttgart
Jägerstr. 30, 70174 Stuttgart

Finanzamt Esslingen Umsatzsteuer-Id-Nr.: DE317083558

Bildnachweis
Pixabay.com/ Pixabay GmbH
Eigene Bilder

