

Unsere 5 Schritte zum erfolgreichen Immobilienverkauf

Sie möchten Ihr Haus, Ihre Wohnung oder Ihr Grundstück verkaufen? Sie wollen keine Fehler machen, die Sie vielleicht unnötig Geld kosten werden? Sie benötigen grundlegende Informationen zum Verkauf einer Immobilie?

Ein Immobilienverkauf ist zwar kein Hexenwerk, aber auch kein Kinderspiel. Es gibt vieles zu beachten und die ein oder andere Nachlässigkeit kann einen später bares Geld kosten. „Unsere 5 Schritte zum erfolgreichen Immobilienverkauf“ sollen Ihnen hierzu einen ersten Überblick geben. Für alles weitere wenden Sie sich an uns – so gehen wir vor:

1.) Bestandsaufnahme/Objektoptimierung

1.1 Erfassung der Objekteigenschaften

Zunächst schauen wir uns Ihre Immobilie vor Ort sehr genau an und erfassen alle relevanten Merkmale Ihres Objekts – von der exakten Größe und Ausstattungsmerkmalen, über Bausubstanz und Wärmedämmungseigenschaften, bis hin zu Lage und Grundstückswert. Hierbei arbeiten wir mit modernsten Technologien wie beispielsweise Laservermessung, Feuchtigkeitssensor und Wärmebildkamera.

1.2 Optimierung der Objekteigenschaften

Wir beraten Sie über mögliche Verbesserungen, die den Verkaufswert Ihres Objekts deutlich steigern könnten – so dass für Sie unter dem Strich mehr herauskommt. Dies kann manchmal ein einfaches Neustreichen der Wände oder Abschleifen des Parketts sein, in einigen Fällen hat sich sogar noch der Einbau neuer Fenster gelohnt.

1.3 Bestimmung der Zielgruppe

Für jede Immobilie mit ihren besonderen Merkmalen gibt es eine passende Zielgruppe: Das eine Objekt mag eher etwas für die Familie mit drei Kindern sein, ein anderes Objekt eignet sich vielleicht eher für das junge Paar auf der Suche nach Stadtnähe und Urbanität, wieder andere Objekte sind besonders interessant für Geldanleger. Die richtige Zielgruppe zu erkennen und adäquat anzusprechen, ist ein wichtiger Schritt im Verkaufsprozess.

1.4 Wertermittlung

Diese Frage ist für viele Verkäufer natürlich die wichtigste. Aber es sollte klar sein, dass ein realistischer Verkaufspreis sich nur durch solide Überlegungen und Analysen ermitteln lässt. Gerade bei diesem Punkt lässt sich am Deutlichsten sehen, dass die Erfahrung von Experten bares Geld wert sein kann: Setzen Sie den Preis zu niedrig an, verkaufen Sie Ihre Immobilie zwar vielleicht sehr zeitnah, dafür aber mit Verlust. Setzen Sie den Preis wiederum zu hoch an, kann es passieren, dass Ihre Immobilie lange keinen Käufer findet oder am Ende vielleicht sogar gar keinen.

1.5 Optimaler Verkaufszeitpunkt

Man hört es mittlerweile ständig: Der Immobilienmarkt ist Bewegung. Die Zinssätze schwanken ständig. Das ist richtig und es hat Auswirkungen auf den Verkaufspreis Ihrer Immobilie und darauf, wie schnell Sie einen Käufer finden werden. Sie sollten sich also fragen: Lohnt es sich vielleicht, doch noch einige Monate mit dem Verkauf zu warten? Oder ist es klüger, jetzt geringe Abstriche beim Verkaufspreis zu machen und dafür zeitnah zu verkaufen, anstatt dass es vielleicht erst in einem halben Jahr zum Verkauf kommt, dann aber mit noch geringerem Verkaufspreis? Wir sind nun schon seit über 30 Jahren auf den Immobilien- und Finanzmärkten erfolgreich aktiv und können mit unserer langfristigen Erfahrung sicher einiges zur Beantwortung dieser Fragen beitragen.

2) Marketing

2.1 Erstellung des Objekt-Exposés

Das Exposé ihrer Immobilie ist Ihr Aushängeschild. Ein professionelles Exposé präsentiert Ihr Objekt im besten Licht und spricht die passenden Käufer unmittelbar an. Dazu gehört unter vielem anderem die Erstellung von hochwertigen Bildern und eine Beschreibung Ihres Objekts, die beim Interessenten alle Erstfragen klärt und weiteres Interesse weckt. Schauen Sie sich auf unserer Homepage Exposés an, die wir für unsere Kunden erstellt haben. Vergleichen Sie unsere Exposés ruhig auch mit denen anderer Immobilienmakler – wir müssen den Vergleich nicht scheuen, denn unsere Exposés stechen hervor!

2.2 Bewerbung des Objekts

Ein gezieltes Objektmarketing umfasst nicht nur die Veröffentlichung des Exposés in seriösen Immobilienplattformen im Internet. Wir führen auch eine Direktansprache von potentiellen Käufern durch, die wir aus unserer umfangreichen Kundenkartei nach Ihren Vorgaben auswählen.

3) Interessentenkontakte

3.1 Interessentenkommunikation

Wer schon einmal eine Immobilie angeboten hat, ob in Zeitung oder Internet, der hat die Erfahrung gemacht: Innerhalb kürzester Zeit melden sich dutzende Interessenten, manchmal sind es gar hundert oder mehr! Sie alle wollen individuell bedient werden – ihre Daten hinterlegen, weitere Fragen beantwortet bekommen, einen Besichtigungstermin vereinbaren und so weiter. Schon hier muss eine gezielte Vorauswahl getroffen werden, damit später nicht mit Besichtigungsterminen für völlig unpassende Interessenten Zeit verschwendet wird. Unser Backoffice mit mehreren Mitarbeitern übernimmt die komplette Interessentenkommunikation und -vorauswahl, so dass für Sie kein unnötiger Zeit- und Arbeitsaufwand entsteht.

3.2 Besichtigungstermine

Gut gemachte Besichtigungstermine sind organisatorisch und zeitlich äußerst aufwändige Veranstaltungen. Nicht nur gibt es viele Leute, die an Ihrer Immobilie interessiert sind und sich diese anschauen wollen; sondern der eine mag nur abends Zeit haben, der andere vielleicht nur am Wochenende. Wir führen nur individuelle Besichtigungstermine durch. Denn Massenbesichtigungstermine sind nicht nur unverschämt gegenüber den potentiellen Käufern, sie zeichnen auch ein unseriöses Bild vom Verkäufer. Schnell kann so beispielsweise der Eindruck entstehen, hier habe es jemand nur eilig, eine mangelbehaftete Immobilie loszuwerden, und sei im Preis vielleicht noch zu drücken.

Wer vorhat, einen größeren Betrag in eine Immobilie zu investieren, der will natürlich auch alles ganz genau sehen und wird viele Fragen haben. Wir kümmern uns schon im Vorfeld darum, dass alle relevanten Informationen – vom Grundbuchauszug bis zum Energieausweis – vorliegen und alle beantwortbaren Fragen auch geklärt werden können. Besichtigungen sollten am Besten als ausführliche Objektvorstellungen verstanden werden. Wenn ein Besichtigungstermin optimal organisiert wurde, dann sind für den Interessenten auch die wichtigsten Fragen geklärt und er muss dann häufig nur noch eine Nacht über seine Kauf-Entscheidung schlafen. Wir übernehmen nach Ihren Wünschen die komplette Organisation und Durchführung der Besichtigungstermine.

4) Verkaufsverhandlungen

Käufer werden natürlich immer versuchen, den Preis durch den Hinweis auf Mängel am Objekt drücken – und an jedem Objekt lässt sich etwas finden, wenn man nur lange genug sucht. Ihre beste Strategie ist hier natürlich die, gut vorbereitet zu sein und direkt antworten zu können. Auch hier zahlt sich also die umfassende Analyse ihres Objekts und ggf. auch die Beseitigung von verkaufspreisrelevanten Mängeln aus.

5) Kaufvertrag

Der Kaufvertrag ist bindend, wie es unter Juristen heißt. Kaum etwas ist wichtiger, als jeden einzelnen Punkt im Kaufvertrag genauestens bedacht zu haben. Hier lohnt sich der Gang zum Experten, auch wenn es keine kostenfreie Angelegenheit ist. Auf Wunsch beraten wir Sie zum Vorgehen, vermitteln Sie an Rechtsexperten und organisieren alle behördlichen und notariellen Formalitäten für Sie.

Für alles weitere: Kontaktieren Sie uns, nehmen Sie unsere Expertise und über 30jährige Erfahrung in Anspruch. Wir begleiten Sie nach Ihren Wünschen, so dass Ihr Immobilienverkauf für Sie ein voller Erfolg wird – lassen Sie „Unsere 5 Schritte“ *Ihre* 5 Schritte werden...

Über Ihre Kontaktaufnahme freue ich mich.

Mit freundlichen Grüßen

