

IMMOBILIEN-VERKAUF

Rechtzeitig und sorgfältig planen
sichert Ihren Erfolg !

Vorbereitung

- In welchem Zeitraum soll der Verkauf von statten gehen?
- Der günstigste Zeitpunkt?
- Habe ich bis dahin ein adäquates Nachfolge-Objekt bzw. wo wohne und lebe ich nach dem Verkauf?
- Was ist meine Immobilie wert - welchen Preis kann ich ansetzen - regionale Marktgegebenheiten?



Werbung

- Mit welchen Mitteln/Werbung erreiche ich potentielle Interessenten (geringe Kosten)?
- Wie gewährleiste ich eine lückenlose Erreichbarkeit?
- Vorzüge der Immobilie darstellen, ohne falsche Erwartungen zu wecken?



Besichtigung

- Wie organisiere ich eine erfolgreiche Besichtigung (Einzelbesichtigung, Open-House etc.)?
- Was benötige ich dazu / Vorbereitung (Unterlagen, Ambiente, Rahmen etc.)?
- Wie komme ich an die Adressen meiner Interessenten?



Verhandlung

- Welche Informationen muss ich geben bzw. soll (kann) ich besser weglassen?
- Welche Angaben gebe ich per Telefon oder email weiter?
- Wie erziele ich den höchst möglichen Erlös ohne dabei Interessenten zu verkraulen?



Verkauf

- Erste Kaufsignale erkennen und nutzen (Knopf drän machen)?
- Was ist in welcher Reihenfolge zu tun um eine mündliche Verkaufsabsicht zu sichern?
- Vollzug Zahlung - sicherstes Procedere?



Notar

- Welchen Notar werde ich mit meinem Käufer aufsuchen?
- Sind dazu noch Vorbereitungen zu treffen?
- Weitere rechtliche Vorschriften zu beachten?
- Müssen noch Pfandfreigaben organisiert werden?



Übergabe

- Wann und wie (Rechtssicherheit) über gebe ich die Immobilie?
- Welche Schritte sind bei der Übergabe zu beachten?
- In welcher Reihenfolge?
- „Bummerang-Effekt“, Vermeidung Nachverhandlungsspielraum ?



Eine Vielzahl von Fragen, die für Ihren Verkaufserfolg nach entsprechenden Antworten suchen.

Gerne helfen wir Ihnen mit zusätzlichen Informationen weiter.
Setzen Sie sich einfach mit unseren Immo-Spezialisten in Verbindung.