

10 Tips für Verkauf

1. Dauer und Umfang

Planen sie genügend Zeit ein für alle Schritte von der Verkaufspreisschätzung über die Objektdokumentation, Vermarktung, Besichtigungen, Verhandlungen bis zum Verkaufsabschluss. Nichts Schlimmeres, als wenn die Zeit für den Verkauf dann plötzlich drängt.

2. Marktwert realistisch einschätzen

Jedes Objekt ist ein Unikat und was dann genau Ihre Immobilie wirklich wert ist, sollte eine Fachperson ermitteln. Zu hohe Preise schrecken potentielle Käufer ab, zu tiefe Angebote im Verkauf führen dazu, dass unter Wert verkauft wird.

3. Unterlagen - Beschaffung

Je besser und umfangreicher die Vorbereitung, desto erfolgreicher der Verkauf. Alle wichtigen Unterlagen und Dokumente wie Baubeschrieb, Raumprogramm, Grundrisspläne, Katasterplan, Grundbuchauszug, Gebäudeversicherungsnachweis sowie Beschrieb der Haustechnik sollten vorliegen, wobei Ihnen ein Profi dabei helfen kann.

4. Dokumentation für die Käufer

Die Verkaufsdokumentation soll kompakt aber vollständig und gut strukturiert sein – nicht zu viel aber auch nicht zu wenig. Eine ansprechende, vollständige Dokumentation schafft Vertrauen bei Käufern und bei deren finanzierenden Banken. Unvollständige Dokumentation schafft Misstrauen und verzögert den Verkauf unnötig.

5. Vermarktung

Oft ist es strategisch und auch emotional besser, wenn das Objekt von einem unabhängigen Dritten vermarktet wird, denn der Verkauf der eigenen Immobilien kann ganz schön emotional sein. Lassen Sie von jemandem gute Fotos schiessen, so wie er als Fremder die Immobilie wahrnimmt und wie er die Immobilie Dritten zeigen würde, so kann sich ein Käufer das Leben in der Liegenschaft bildlich vorstellen.

6. Erreichbarkeit

Wenn es dann darum geht, dass der Verkaufsabschluss naht und ein „Handschlag“ bevorstehen könnte, dann sollten die Entscheidungsträger gut erreichbar und handlungsfähig sein, so dass die Verkaufsverhandlungen richtig rund und erfolgreich laufen.

7. Richtig verhandeln

Es geht um viel Geld und manchmal steckt in kleinen rechtlichen Details doch Entscheidendes. Überlassen Sie die Verhandlungen einem Profi oder lassen Sie sich durch eine Fachperson während den Verkaufsverhandlungen beraten oder gar begleiten.



RENOPLANER.CH
079 374 11 11
KUBUS IMMO.CH



8. Finanzierung auf Käuferseite

Lassen Sie sich nicht auf vage Finanzierungszusagen von Käuferseite ein. Der Wille und die Fähigkeit zur Finanzierung muss nachgewiesen sein; einerseits mittels Anzahlung, andererseits mittels Finanzierungszusage einer Bank

9. Abschluss und Vorbereitung des Kaufvertrags

Bevor es zum Notar geht, müssen alle rechtlichen Details geklärt und die Parteien müssen sich in allen Einzelheiten einig sein. Es geht um viel Geld. Lassen Sie sich durch eine erfahrene Person beraten und bereiten Sie alles so vor, dass der Notar nur noch den Vertrag schreiben muss.

10. Die Übergabe nach dem Verkauf:

Erst wenn die Liegenschaft an den Käufer übergeben wurde und keine Ungereimtheiten dabei entstehen, ist der Verkauf erfolgreich abgeschlossen. Erstellen Sie also gemeinsam mit dem Käufer ein Übergabeprotokoll oder lassen Sie die Übergabe am besten von einer dritten Fachperson machen und protokollieren.



RENOPLANER.CH
079 374 11 11
KUBUS IMMO.CH

