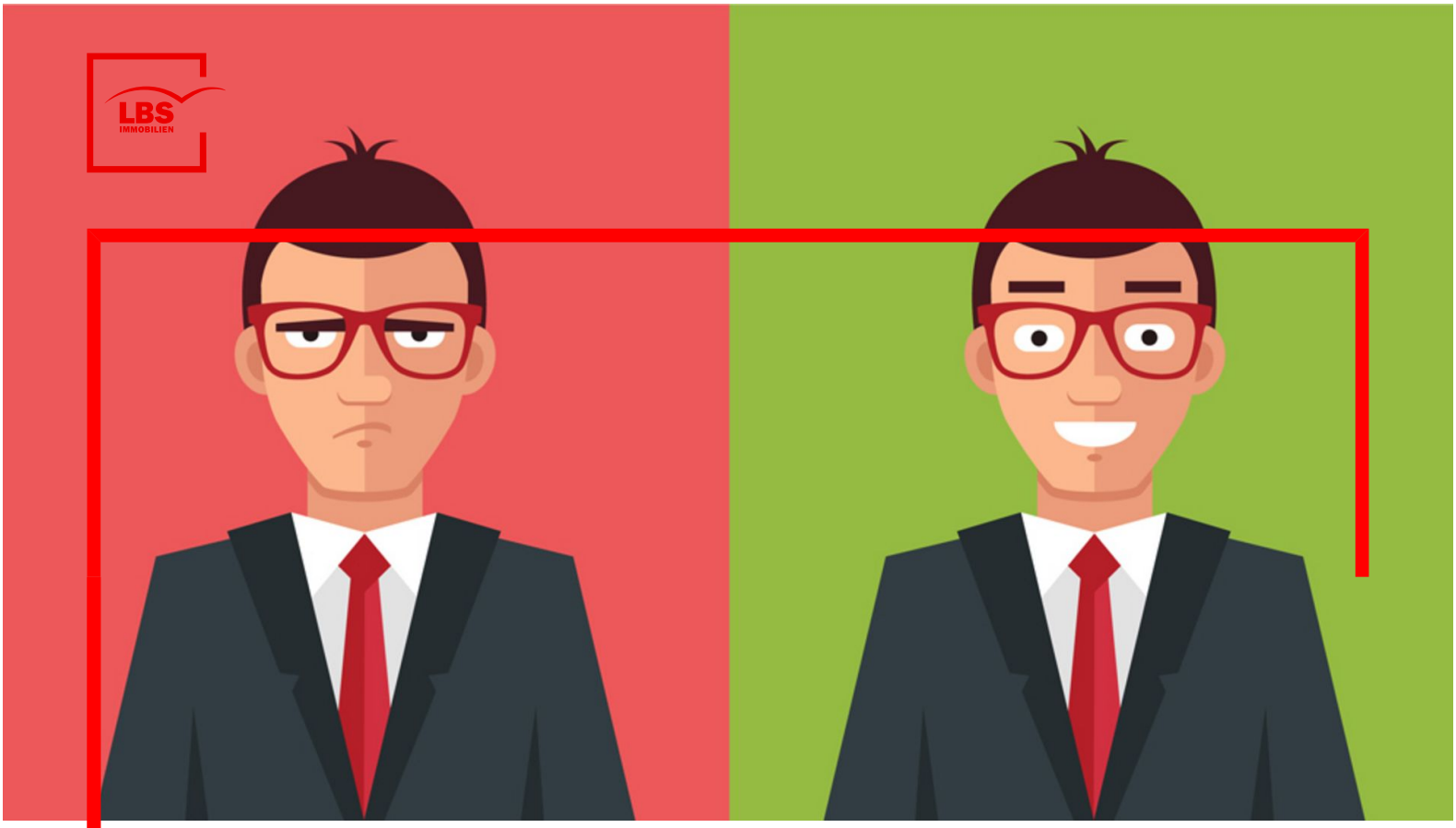


Cool bleiben beim Hausverkauf!

Wer das Haus, in dem er den Großteil seines Lebens verbracht hat, verkaufen muss, tut das oft schweren Herzens. Emotionen trüben häufig die richtige Einschätzung des Immobilienwertes oder erschweren es, bei Preisverhandlungen neutral und sachlich zu bleiben. Kaufinteressenten interessieren sich nur für die Immobilie und selten für die Erinnerungen, die für den Verkäufer daran hängen. Und manchmal bringen sie das recht schonungslos zum Ausdruck. Um den Immobilienverkauf nicht zu gefährden, heißt es jetzt: Cool bleiben!

LBSI-Makler machen öfter die Erfahrung, dass Interessenten eine Immobilie am Geschmack des Verkäufers beurteilen und bemängeln. Gefallen die Fliesen nicht, dann müssen sie raus. Gefällt die Tapete nicht, dann ist das ganze Haus renovierungsbedürftig. Nicht selten werden diese „Mängel“ genutzt, um einen zusät-

zlichen Aufwand zu demonstrieren und den Kaufpreis der Immobilie zu drücken. Verständlicherweise fällt es vielen Eigentümern schwer, das auf sich sitzen zu lassen und angemessen zu reagieren.

Am besten wäre es, wenn Immobilienverkäufer die Emotionen, die sie mit ihrer Immobilie verbinden, komplett ausblenden könnten. Aber das ist leichter gesagt als getan. Der Schlüssel liegt in einer gründlichen Vorbereitung. Je sachlicher der Verkäufer auf die Kommentare der Interessenten reagiert, umso ergebnisorientierter können die Verkaufsgespräche geführt werden.

LBSI-Makler kennen die Einwände der Interessenten

Die Profi-Makler der LBSI sind nicht nur durch ihre langjährige Erfahrung bestens mit der Führung solcher Gespräche vertraut, sie haben durch ihre umfangreichen Kenntnisse auch immer die passenden Argumente parat. Sie kennen die Einwände, mit denen Interessenten versuchen, den Preis zu drücken, und können angemessen darauf reagieren, ohne sie als potenzielle Käufer zu vergraulen.

Ein LBSI-Profi-Makler als Vermittler verhilft Verhandlungen zum Erfolg

Kommt man dem Interessenten im richtigen Moment mit passenden Angeboten entgegen, wie beispielsweise dem Entfernen von Einbauten, die dem Interessenten nicht gefallen, lassen sich angemessene Preisvorstellungen oft viel eher durchsetzen. Profi-Makler wissen in solchen Fällen genau, wie sie ihren Verhandlungsspielraum nutzen oder auch erweitern können. Sie sorgen außerdem für Ausgleich zwischen den Parteien. Sie verstehen es auch bei verhärteten Fronten, die Verhandlungspartner wieder zum sachlichen Gespräch zurückzuführen.

Denn ob die Verhandlungen zwischen Verkäufer und Interessent zum gewünschten Ergebnis führen, ist auch davon abhängig, wie sachlich beide Parteien argumentieren können. Wer selbstsicher in die Verhandlung geht, weil er weiß, dass der Wert seiner Immobilie professionell ermittelt wurde, und weil er gut auf mögliche Einwände der Interessenten vorbereitet ist, der hat gute Chancen, seine Preisvorstellungen umzusetzen.

Sie wünschen sich beim Hausverkauf einen Fachmann mit Verhandlungsgeschick an Ihrer Seite? Kontaktieren Sie uns.

Wir sind zwar Makler aus Leidenschaft, führen aber Ihre Preisverhandlung professionell und sachlich.