

Immobilie schnell und profitabel verkaufen mit diesen 4 Tipps

Viele Eigentümer fürchten, dass sich der Verkauf ihrer Immobilie allzu lange hinzieht, oder dass Interessenten weniger für die Immobilie zahlen wollen, als sie wert ist. Nicht selten tritt dieser Fall auch wirklich ein. Vor allem dann, wenn Immobilienverkäufer den Verkaufsprozess unvorbereitet angehen. Mit den folgenden 4 Tipps vermeiden Sie es, in diese Falle zu tappen.

Damit eine Immobilie in kurzer Zeit und zu einem guten Preis verkauft werden kann, muss der gesamte Verkaufsprozess gut geplant und vorbereitet sein. Zu dieser Vorbereitung gehört eine wohlüberlegte Preisstrategie, eine überzeugende Präsentation, ein kluges Besichtigungsmanagement und ein wenig Verhandlungsgeschick. Für all das gibt es einen erfahrenen Experten: Ihren lokalen

Profi-Makler!

Tipp 1: Beginnen Sie mit einer professionellen Wertermittlung

Wenn Sie den aktuellen Marktwert Ihrer Immobilie nicht kennen, können Sie auch nicht entscheiden, für welchen Preis Sie sie anbieten sollen. Sie sind gut beraten, wenn Sie einen lokalen Profi-Makler mit der Wertermittlung beauftragen. Denn der kennt sich mit dem Immobilienmarkt Ihrer Region aus. Mit dem professionell bestimmten Wert Ihrer Immobilie liefert er Ihnen die unentbehrliche Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf und berät Sie dann zu einer passenden Preisstrategie.

Tipp 2: Legen Sie den richtigen Angebotspreis fest

Mit welchem Preis Sie an den Markt gehen, ist für den Verkaufsprozess sehr entscheidend. Ist der Preis zu hoch, schreckt das Interessenten ab. Sie müssen den Preis dann schrittweise senken, und schnell erscheint Ihre Immobilie als Problemimmobilie. Ein niedriger Einstiegspreis kann Interessenten anziehen und ein Bieterverfahren möglich machen. Dadurch kann am Ende ein höherer Verkaufspreis erzielt werden. Da es hier auch rechtliche Fallstricke zu beachten gilt, überlassen Sie das Bieterverfahren lieber einem Profi. Ihr lokaler Qualitätsmakler verfügt über das nötige Expertenwissen.

Tipp 3: Setzen Sie Ihre Immobilie richtig in Szene

Immobilienexperten machen oft die Erfahrung, dass es sich negativ auf den Verkaufspreis auswirkt, wenn der erste Eindruck nicht zu 100 Prozent stimmt. Richten Sie deshalb Ihre Immobilie für Fotos und Besichtigungstermine so her, dass Interessenten sich leicht vorstellen können, darin zu wohnen. Das gelingt, indem sie für eine neutrale und aufgeräumte Einrichtung sorgen. Entfernen Sie persönliche Gegenstände. Steht Ihre Immobilie leer, können Sie mit Unterstützung Ihres Maklers auch Home Staging einsetzen, um die Vorstellungkraft der Interessenten anzuregen.

Tipp 4: Halten Sie sich bei Besichtigungen im Hintergrund

Es kann durchaus verkaufsfördernd sein, wenn Sie als Eigentümer bei Besichtigungen das Haus verlassen. Häufig haben Interessenten in Gegenwart des Verkäufers Hemmungen, bestimmte Fragen zu stellen oder Mängel der Immobilie anzusprechen. Dabei sorgen offene Worte oft für klare Verhältnisse und erfolgreiche Verhandlungen. Ihr lokaler Qualitätsmakler hat am meisten Übung darin, bei Besichtigungen und Verkaufsverhandlungen zielführend zu agieren.

Sie haben Fragen zum Immobilienverkauf?

Kontaktieren Sie uns ganz unverbindlich. Wir beraten Sie gern.