

Acht Tipps für den erfolgreichen Immobilienverkauf

Foto: UTA Immobilien AG



Thomas Hager, eidg. dipl. Immobilien-treuhänder, Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis.

Den richtigen Zeitpunkt finden

Dies vorweg: Den richtigen Zeitpunkt für einen Verkauf gibt es nicht. Doch keine Regel ohne Ausnahme: Wenn Sie einen wunderschönen Garten haben und allenfalls noch ein Schwimmbad vorhanden ist, sollte der Verkauf zwischen Frühling und Herbst stattfinden. Denn in diesen Jahreszeiten kommen diese Vorzüge besonders gut zur Geltung.

Eine attraktive Dokumentation erstellen

Erstellen Sie für Ihr Objekt eine einladende Dokumentation. Darin sollten die wichtigsten Daten und Fakten aufgelistet sein. Und – ganz wichtig – bebildern Sie die Dokumentation mit aktuellen, professionell gemachten Fotos.

Einen realistischen Verkaufspreis festlegen

Die Basis für die Festlegung des Verkaufspreises ist eine aktuelle Marktwertschätzung. Sehen Sie ab von einem Bauchentscheid oder von gutgemeinten Ratschlägen von Verwandten, Nachbarn und Bekannten.

Den Verkauf via Internet gut überlegen

Schalten Sie nicht einfach ein Inserat auf einer Internetplattform auf. Denken Sie daran, dass alles, was im Internet publik gemacht wird, nicht einfach wieder gelöscht werden kann. So sind beispielsweise publizierte Preise noch Jahre später ersichtlich. Achten Sie also von Anfang an auf einen seriösen Internet-Auftritt.

Nur seriöse Interessenten berücksichtigen

Stellen Sie sicher, dass Sie es mit ernsthaften Interessenten zu tun haben, sonst verschwenden Sie viel Zeit. Verlangen Sie bereits beim ersten Kontakt den genauen Namen, die Adresse, Telefonnummer u.a. Sollte der Anrufer sich weigern, nähere Angaben zu machen oder erwähnt er, dass er die Liegenschaft «nur mal besichtigen wolle», sind das Zeichen, dass das Interesse nicht ernsthaft ist. Es gilt also, bereits beim Erstgespräch eine Selektion vorzunehmen.

Eine angenehme Atmosphäre schaffen

Bringen Sie Ihre Liegenschaft auf Hochglanz, räumen Sie auf, stellen Sie Blumen auf, lüften Sie alle Räume und bessern Sie kleinere Schäden aus. Wenn die Liegenschaft einen Mangel hat, weisen Sie darauf hin. Ein verheimlichter Mangel kann Ihnen nach dem Verkauf viel Ärger einbringen. Treten Sie selber freundlich und gepflegt auf. Gehen Sie auf allfällige negative Äusserungen der Interessenten nicht ein.

Auf Preisverhandlungen vorbereitet sein

Die Frage, «ob beim Preis noch etwas zu machen ist», kommt bestimmt. Seien Sie also darauf vorbereitet. Entscheiden Sie im Voraus: Festhalten am Preis oder auf Verhandlungen eingehen. Unseriös wirkt, wenn schon beim ersten Gespräch grosszügig nachgegeben wird. Erhalten Sie jedoch ein Kaufangebot, das zwar etwas tiefer liegt, die Zusage jedoch bereits definitiv ist, müssen Sie entscheiden, was Ihnen wichtiger ist: bereits einen Käufer zu haben oder am Preis festzuhalten und somit weitere Interessenten zu suchen.

Die Immobilie vom Profi verkaufen lassen

Falls Ihnen die Erfahrung eines Immobilienverkaufs fehlt oder Sie eine emotionale Bindung zum Haus haben,

wenden Sie sich an den Immobilienexperten. Unsere erste Beratung ist unverbindlich und kostenlos. Inbegriffen sind die Einschätzung von Verkäuflichkeit und Marktwert des Objekts sowie ein Beratungsgespräch betreffend Vorbereitung, Ablauf und Vorgehen beim Verkauf. Nach dieser kostenlosen Beratung entscheiden Sie, wem Sie den Auftrag erteilen wollen und bis wann der Verkauf stattfinden soll.

Profitieren Sie von unseren Markt- und Fachkenntnissen! Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir freuen uns, Sie fachmännisch beraten und unterstützen zu dürfen.

UTA Immobilien AG:

beraten. verkaufen. verwalten.

Immobilienverkauf mit 2.0 bis 3.0% Provision. Mit unserem Gutschein (auf unserer Homepage oder mit telefonischer Anfrage) sind auch Inserate in der «Aargauer Zeitung» und Internet-Inserate inklusive. Keine Kosten bei Nichtverkauf!

UTA Immobilien AG
Thomas Hager
Stadtturmstrasse 15
5400 Baden
Tel. 056 203 00 70
thomas.hager@uta.ch