

10 wichtige Tipps für den erfolgreichen Immobilien-Verkauf

Wenn Sie daran denken, **Ihr Haus oder Ihre Wohnung zu verkaufen**, stellen sich viele Fragen. Es geht hierbei oft um eine der grössten Transaktionen, die man im Leben tätigt.

In diesem Beschrieb sind 10 wichtige Tipps für einen sorglosen und erfolgreichen Haus-/Wohnungsverkauf aufgeführt. Viel Spass beim Lesen.



Erfolgreich Immobilien verkaufen



Preisdefinition

Wie definiere ich den richtigen Preis?

Eine der ersten Fragen, die sich stellt ist, wieviel Wert die eigene Immobilie hat. Oft sind es eigene Vorstellungen und Einflüsse von aussen, die einem die Festlegung schwierig machen. Es gibt diverse Bewertungsmethoden, sei es die **Hedonische Bewertung**, die oft mittels Eingabekriterien ohne eine Besichtigung gemacht wird, die **Realwert Methode**, die von den Kosten eines Neubaus mit Altersentwertung ausgeht und die **Ertragswert Methode**, die vom zu erzielenden Mietwert ausgeht.

Ein überhöhter Preis kann auf die Dauer wertmindernd sein. Wenn man lange nicht verkaufen kann, muss man allenfalls später den Preis nachlassen. Bei einem zu niedrigen Preis verschenkt man Geld.

Eine realistische Schätzung stärkt Sie in der Preisverhandlung, um den maximalen Verkaufspreis erzielen zu können.



Zeitpunkt

Wir werden oft gefragt, wann der richtige Zeitpunkt für den Verkauf sei?

Das ist eine entscheidende wenn auch individuelle Frage. Natürlich gibt es Jahreszeiten, Sommerferien und noch viele andere Faktoren, die einen vermuten lassen, es gebe „den“ richtigen Zeitpunkt. Es spielt aber vielmehr die weitere Entwicklung Ihrerseits eine Rolle - was sind Ihre Ziele? Wann beziehen Sie Ihr neues Objekt? Was machen Sie mit der bestehenden Hypothek? Wieviel Zeit benötigt der neue Käufer bis er einziehen kann? Wie terminiert man die Reservation, Beurkundung und Eigentumsübertragung ideal etc.?

Wir empfehlen Ihnen dies je nach Situation zu überdenken und genügend Zeit einzurechnen. Aus einer Position ohne Zeitdruck verhandelt es sich besser.





Inserieren

Wo soll man inserieren?

Zeitungen werden immer weniger gelesen und mit den heutigen Angeboten auf den Online-Portalen kann man bereits viel abdecken und hat ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis.

Um festzustellen, ob sich weitere Aktivitäten lohnen, kann es hilfreich sein, eine Person mit entsprechendem Immobilien-Fachwissen beizuziehen. Dadurch vermeiden Sie unnötige Ausgaben.



Präsentation des Objekts

Wie präsentiere ich mein Objekt?

Natürlich ist eine Ausschreibung im Internet einfacher geworden. Trotzdem gibt es Punkte, welche es zu beachten gilt. Bei den Fotos sind dies zum Beispiel unter anderem:

- Nicht zu dunkel oder zu hell
- Gute Auflösung, damit die Details auch gut erkennbar sind
- Aufgeräumte Zimmer wirken einladender als eine kreative Unordnung
- Es sollten keine Personen auf den Fotos sichtbar sein
- Weitwinkelkameras sind hierbei hilfreich in Räumen



Verkaufsdokumentation

Wie gestalte ich die Dokumentation?

Die Meisten verfügen heutzutage über gute PC-Kenntnisse und können mit den gängigen Programmen umgehen. Hierbei gilt immer noch, dass eine schöne Präsentation wichtig, aber der Inhalt noch viel wichtiger ist.

Wir empfehlen einen guten Mix, bestehend aus einer schönen Darstellung, qualitativ guten Fotos, einem guten Beschrieb des Objektes mit Kennzahlen und der Gemeinde mit den umliegenden Geschäften, Einkaufsmöglichkeiten etc.. Gute Bilder sagen mehr als Worte und ergänzende Planunterlagen helfen für einen ersten Eindruck.





Käuferselektion

Wie finde ich den richtigen Käufer?

Man kann mit der richtigen Strategie sehr viel Zeit, Geld und Arbeit einsparen. Wird ein einfaches Inserat publiziert, ohne sich dabei über das Zielpublikum Gedanken zu machen, so kann dies dazu führen, dass zu viele Neugierige oder aber zu wenig Kaufinteressenten angesprochen werden.

Es gilt sich hierbei gut zu überlegen, ob Sie die Zeit und Geduld aufbringen möchten, um jeden Interessenten durch Ihre privaten Räume zu geleiten. Das Hinzuziehen eines Fachmannes kann Sie dabei unterstützen eine zielgerechte Strategie für die Käufersuche zu erarbeiten.



Besichtigung

Was muss ich bei einer Besichtigung beachten?

Natürlich können Sie es nicht jedem recht machen und seinen Wunsch erfüllen, wie eine Wohnung oder ein Haus auszusehen hat. Legen Sie Wert auf Sauberkeit für einen ersten guten Eindruck. Machen Sie sich nicht zu viele Gedanken, was jemandem gefallen oder missfallen könnte. Geschmäcker sind bekanntlich verschieden. Lassen sie hierbei den Interessenten selber entscheiden.

Ein lichtdurchfluteter Raum wirkt freundlicher als eine dunkle Kammer. Zusätzlich empfiehlt es sich zu lüften für ein gutes Frischegefühl. Als Besitzer ist es oft schwierig mit Abstand und ohne zu viele Emotionen das Objekt zu präsentieren. Versuchen Sie ganz sachlich und ehrlich auf Fragen und Umstände einzugehen. Eine unabhängige Person hat es hierfür einfacher sich zu distanzieren.



Vertragswesen

Kann ich meine Verträge selber gestalten?

Grundsätzlich stellt einem das Notariat die notwendigen Verträge zur Verfügung. In Bezug auf den zeitlichen Ablauf und die Absicherung des Geschäftes gibt es wichtige, ergänzende Vertragsklauseln. So kann ein sicherer und guter Vertrag für beide Parteien aufgestellt werden.





Finanzierung

Was benötigt ein Käufer für die Finanzierung?

Ein konkreter Interessent sollte sich früh genug - am besten vor einer Besichtigung - Gedanken über eine mögliche Finanzierung machen. Hierbei macht es Sinn, wenn man sich diesbezüglich mit den groben Parametern vertraut macht und den aktuellen Hypothekarmarkt beobachtet.

Hierzu empfiehlt es sich, den eigenen Hausbankler oder einen entsprechenden Fachmann zu kontaktieren, um mehr über die Modalitäten zu erfahren. Wichtig ist auch die Frage, was man mit seiner eigenen Hypothek machen möchte. Will man diese auf ein neues Objekt übertragen, dem Käufer weitergeben oder allenfalls auflösen. Dieser Punkt kann richtig Geld kosten und sollte bedacht werden.



Renovation / Umbau

Lohnt sich eine Renovation vor dem Verkauf?

Die Renovation kann hilfreich sein, um ein Objekt zu einem besseren Preis verkaufen zu können. Hierbei gilt wie so oft „weniger ist mehr“. Der Käufer möchte seine eigenen Wünsche im neuen Zuhause einbringen können. In vielen Fällen ist das Budget der Interessenten limitiert. Für sie ist wichtig, dass eine zusätzliche Renovation nicht den möglichen Investitionsrahmen sprengt.

Wir empfehlen hierfür einen Fachmann, der Ihnen helfen kann bei der Budgetierung bzw. den Interessenten zu unterstützen und zu beraten. Oft gibt es Lösungen, die das Einhalten des Budgets möglich und so einen Kaufentscheid leichter machen.



Wir hoffen, Ihnen mit diesen Tipps zündende Ideen für den Immobilien-Verkauf vermittelt zu haben und stehen gerne bei Fragen zur Verfügung.

Ihre Ameca Immobilien AG **wo Werte zählen**

