

# IMMOBILIEN VERKAUF AUF EIGENE FAUST?

Leitfaden für Eigentümer



### Liebe Eigentümer,

ist die Entscheidung zum Immobilienverkauf getroffen, liegt eine aufregende Zeit vor Ihnen. Und eine echte Herausforderung. Verkaufe ich meine Immobilie unter Wert oder ist meine Preisvorstellung zu gewagt? Wie finde ich zielgerichtet solvente Interessenten? Wie organisiere ich Besichtigungstermine effizient? Welche Unterlagen muss ich wo vorlegen? Wie gestalte ich einen wasserdichten Kaufvertrag? Kurzum:

Der komplexe Prozess eines Immobilienverkaufs hat es in sich. Ihn auf eigene Faust durchzuführen, ist nicht unbedingt die günstigere Alternative.

*Fehler, die einen später teuer zu stehen kommen, kann man sich sparen.*

Damit Sie zeitnah und reibungslos den optimalen Preis für Ihre Immobilie erzielen, stehen wir als unabhängige Immobilienberatung mit unserer Fachexpertise sowie unserer langjährigen Erfahrung an Ihrer Seite.

Wir beraten Sie loyal, fair und verlässlich. Wir begleiten Sie von Anfang an bis zum abschließenden Notartermin persönlich. Gerne übernehmen wir auch den gesamten Verkaufsprozess für Sie. So sind Sie auf der sicheren Seite und erreichen schnell Ihr Ziel.



1

### EMOTIONALER WERT IST NICHT GLEICH MARKTWERT

Die Ermittlung des objektiven Immobilienwertes und möglichen Verkaufspreises ist die Basis für einen erfolgreichen und zeitnahen Verkauf. Der individuelle emotionale Wert der eigenen Immobilie sollte die Einschätzung des realen Wertes nicht beeinflussen.

2

### NICHT JEDER INTERESSENT IST INTERESSANT

Mit einer professionellen Objektpräsentation und der passenden Vermarktungsstrategie werden potentielle Käufer aktiviert. Zur effizienten Gestaltung von Besichtigungsterminen empfiehlt es sich, eindeutige Kriterien zur Interessenten-Vorauswahl festzulegen.

3

### AUF JEDE FRAGE EINE PROFESSIONELLE ANTWORT

Um Verkaufsverhandlungen erfolgreich zu führen, sollte der Verkäufer die Gesprächsführung übernehmen. Fragen zum Objekt sollten souverän beantwortet und ggf. belegt werden können.

*Gerne beraten wir Sie ausführlich und begleiten Sie beim erfolgreichen Immobilienverkauf.*

4

### IMMOBILIENVERKAUF BRAUCHT PLAN UND PLÄNE

Der Verkauf einer Immobilie stellt einen hohen bürokratischen und organisatorischen Aufwand dar. Die Beschaffung und/oder Erstellung erforderlicher Unterlagen sollte frühzeitig berücksichtigt werden.

5

### VERTRÄGE RICHTIG VERHANDELN UND GESTALTEN

Der Kaufvertrag wird durch einen Notar aufgesetzt. Er sollte sämtliche zwischen Verkäufer und Käufer vereinbarten Absprachen enthalten und eindeutig formuliert sein.

