

Tipps und Tricks zum Immobilienverkauf

Ein Verkauf einer Immobilie sollte gut organisiert sein. Schnell entstehen Probleme oder Unsicherheiten.

Um dies zu vermeiden, haben wir Ihnen nachfolgend einige Tipps zusammengestellt.

1. Zielgruppe

Jedes Objekt spricht eine andere Zielgruppe an. Somit kann aus einem Nachteil ganz schnell ein Vorteil werden.

Schauen sie Ihr Objekt im vornhinein genau an. Mit der Festlegung der Zielgruppe, können Sie anschliessend die Vermarktung genauer und gezielter planen.

2. Der Preis

Die Festlegung des Preises ist für einen Verkäufer oft das grösste Problem. Ein zu hoher Preis kann den Verkaufsprozess in die Länge ziehen und zusätzliche Kosten verursachen. Bei einem zu tiefen Verkaufspreis kann schnell viel Geld verloren gehen.

Sie können hier versuchen mit Vergleichsobjekt oder Portalen wie comparis zu arbeiten. Aber Vorsicht. Jede Immobilie hat ihre individuellen Eigenschaften.

Bei Unsicherheit lieber einen Fachmann beiziehen.

3. Die Renovationsarbeiten

Kleinere Reparaturen und Sanierungen sollten vorgenommen werden. Es wirkt auf den Interessenten sehr positiv aus.

Achten Sie darauf, dass die Beleuchtung funktioniert, kleinere Malerarbeiten vorgenommen sind und alles einen gepflegten Eindruck macht.

Eine grössere Sanierung ist nicht sinnvoll. Je nach Vorstellung des Käufers könnte sich eine grössere Sanierung auch negativ auswirken.

Im Zweifelsfall kann hier die Erfahrung eines Maklers weiterhelfen.

4. Der Zeitpunkt

Der Zeitpunkt des Verkaufes kann entscheidend sein. Nicht jede Jahreszeit ist gleich geeignet. Auch ist nicht für jedes Objekt der gleiche Zeitpunkt der richtige. Ein Haus mit Seeanstoss wird als Beispiel im Sommer mehr Beachtung finden, da in diese Zeit der See seine volle Wirkung entfaltet.

Im Winter wird der Nutzen weniger wahrgenommen.

Allgemein herrscht im Frühling eher Aufbruchstimmung. Ein Verkauf in einer solchen Zeit kann somit auch den Verkaufspreis nach oben bringen.

5. Die Dokumentation

Vor dem Kaufentscheid will sich jeder ernsthafte Kaufinteressent genau über die Immobilie informieren. Halten Sie deshalb alle relevanten Unterlagen auf Abruf bereit. Zu einem seriösen Verkaufsdossier gehören nebst hochwertigen Fotos, Pläne, Grundrisse oder Grundbuchauszug auch eine Beschreibung der Umgebung und der entsprechenden Infrastruktur.

6. Wo inseriere ich?

Wo soll mein Objekt ausgeschrieben werden? Auch hier sollte je nach Objekt unterschiedliche Portale gewählt werden. Aufpassen, das auf einzelnen Portalen nicht auf einmal zwei Inserate des Objektes aufgeschaltet werden (z.B. durch Verkäufer und Makler). Dies schreckt potentielle Interessenten eher ab.

Je nach Zielgruppe kann ein örtliches Inserat effizienter sein, als eine grossflächig gestreute Kampagne. Auch hier kann Ihnen ein Fachmann gut zur Seite stehen.

7. Der Makler

Wenn man nicht selbst Profi ist und sich in der Immobilienwirtschaft auskennt, ist der Beizug eines Maklers sinnvoll. Aber wie kann man sich vor den schwarzen Schafen, also betrügerischen Maklern, die Verkaufswillige abzocken möchten, schützen?

Hier lohnt sich genaues hinsehen. Wie lange gibt es diese Firma bereits? Ist Sie im Ort verankert? Ist die Firma in einem Verband (SVIT, SIV etc)?

Wir ihnen ein unverbindlicher persönlicher Kontakt angeboten um Unklarheiten zu klären?

Das Maklerhonorar liegt je nach Region bei rund 3 % des Verkaufserlöses. Je nach Dienstleistungen oder nach Objekt kann dieses noch variieren.

Wenn der Makler ihnen anbietet, Ihre Immobilie zu einem unrealistisch hohen Preis verkaufen zu können, nur um an den Verkaufsauftrag zu kommen ist ebenfalls vorsichtig geboten.

8. Finanzielle Anliegen

Klären Sie mit Ihrer Bank oder dem Makler ab, welche Kosten bei einem erfolgreichen Verkauf auf Sie zukommen. Dies kann eine Rückzahlung der Hypothek oder auch eine frühzeitige Auflösung mit einer Strafzahlung sein.

Auch die Grundstückgewinnsteuer ist im Auge zu behalten.

9. Emotionen beim Verkauf

Beim Verkauf sollten Emotionen möglichst vermieden werden. Eigene Vorstellungen und Erinnerungen decken sich meist nicht mit denen des Käufers.

Man muss versuchen die Emotionen im Interessenten zu wecken und nicht die eigenen.

10. Verhandlungen

Die Argumente für den Verkauf müssen für den Interessenten neutral und nachvollziehbar sein. Ein Argument, welches sich nach Prüfung in Luft auflöst, kann einen faden Beigeschmack hinterlassen.

Bei den Verhandlungen müssen Sie auch immer auf negative Argumente gefasst sein.

Bei den Verhandlungen kann auch ihre aktuelle Situation oder das allgemeine Interesse an der Liegenschaft eine Rolle spielen. Prüfen Sie die Gegebenheiten genau bevor Sie sich auf eine Preisreduktion einlassen.

Hil TREUHAND
IMMOBILIEN **ber**