

## DAS ABENTEUER DES VERKÄUFERS

Auf eigene Faust zu verkaufen kann ein gefährliches Spiel sein, denn es gibt viele Aspekte zu berücksichtigen und Sie haben möglicherweise nicht die notwendigen Informationen oder die Zeit, sich richtig zu informieren.

Hier sind unsere Tipps, die Sie befolgen sollten, um so schnell wie möglich und zum bestmöglichen Preis zu verkaufen:

1. Es gibt viele Maklerbüros, zu welchem soll ich gehen? Es ist immer am besten, wenn jemand einen Profi empfehlen kann, mit dem er gute Erfahrungen gemacht hat.
2. Führen Sie Gespräche, vergleichen Sie und wählen Sie einen guten Immobilienmakler (einer reicht!), der Ihr Haus vermarktet und Ihre Interessen während des gesamten Verkaufsprozesses vertritt.
3. Tappen Sie nicht in die Falle, mehrere Agenturen zu beauftragen. Dann verbreiten Sie das Haus auf vielen verschiedenen Websites und Portalen, mehrmals auf der gleichen Seite, aber mit unterschiedlichen Fotos und Informationen. Das ist nicht seriös und verwirrt einen potentiellen Käufer!
4. Der Fachmann, den Sie auswählen, sollte eine vergleichende Analyse des Marktes durchführen, um Ihnen bei der Bewertung des Preises Ihres Hauses zu helfen. Ein realistischer Preis wird Ihnen helfen, schneller und besser zu verkaufen.
5. Lassen Sie sich beraten, stellen Sie Fragen, klären Sie Unklarheiten. Nur so können Sie eine wichtige Verbindung zu Ihrem Agenten herstellen. Teilen Sie Ihrem Makler Ihre vorläufigen Prognosen mit und lassen Sie sich von ihm beraten, welche Preisstrategie für Ihre Zukunftspläne am besten geeignet ist.
6. Bitten Sie Ihren Immobilienmakler, Ihnen den Marketingplan zum Verkauf Ihres Hauses zu erläutern, oder mit anderen Worten: Was er/sie für Sie tun wird, um Ihr Vertrauen zu verdienen. Vergessen Sie nicht: Sie sind ein Team mit dem gleichen Ziel!
7. Entscheiden Sie gemeinsam mit Ihrem Makler, welche Verbesserungen vorgenommen werden sollen: Schäden ausbessern, Bäder und Küche auf den neuesten Stand bringen, für gute Beleuchtung sorgen, streichen... Es ist erwiesen, dass der Käufer Wert auf ein tadelloses und gut präsentiertes Haus legt.
8. Bereiten Sie Ihr Haus vor, um es zu zeigen. Denken Sie daran! Die Hauptregel des Staging ist, die Umgebung zu "neutralisieren": Entfernen Sie Unordnung, persönliche Fotos, überflüssige Dekorationsgegenstände und persönliche Gegenstände in den Bädern. Der Käufer sollte sich angezogen und willkommen fühlen, sobald er das Haus betritt.

9. Während der Besichtigung empfehlen wir Ihnen, das Objekt zu verlassen. Potenzielle Käufer werden sich wohler fühlen, wenn sie in Ruhe herumlaufen und mit Ihrem Immobilienmakler frei über die Immobilie sprechen können.
  
10. Haben Sie immer noch Bedenken, nur einen Fachmann zu beauftragen? Der gesamte Prozess ist effizienter, wenn Sie einer Agentur vertrauen und sich von ihr beraten lassen. Nur so kann Ihr Haus auf effiziente und professionelle Weise auf den Markt gebracht werden, um einen schnellen und angenehmen Verkauf zu erzielen.

**Kontaktieren Sie uns, damit wir Sie eingehend informieren können. LASSEN SIE UNS REDEN!**