

Immobilienverkauf ist Vertrauenssache

Sollten Sie sich die Frage stellen ob Sie Ihren anstehenden Immobilienverkauf in professionelle Hände übergeben möchten, hier einige Argument für den Verkauf einer Liegenschaft durch den Fachmann und Immobilien Verkaufsprofi.

Kennen Sie den Marktwert Ihrer Immobilie?

Beim Verkauf eines Produktes treffen sich Anbieter und Nachfrager auf dem Markt. Die Wertvorstellung hängt sehr stark von den Präferenzen des einzelnen Individuum ab. Diese porfane Erkenntnis aus der Volkswirtschaftslehre zeigt, dass es unumgänglich ist, fundierte Marktkenntnisse zu haben um erfolgreich ein Produkt verkaufen zu können.

Immobilien unterliegen auch den Gesetzen der Marktwirtschaft mit dem Unterschied bei Wohneigentum, dass die Identifikation mit dem Produkt durch die Immobilität um einn vielfaches höher ist als bei herkömmlichen Gütern. Man muss also zwingend die Marktteilnehmer, bestehend aus Anbieter (Konkurrenz) und Nachfragern (Käufern) genau kennen. Erschwerend kommt jedoch hinzu, dass Immobilien nie zu 100% vergleichbar sind und stark den gesellschaftlichen und marktwirtschaftlichen Veränderungen unterliegen. Nur wer sich täglich mit diesen Fragen auseinandersetzt kann den Marktwert definieren, alle Faktoren beurteilen und folgerichtig interpretieren.

Ist Ihnen das Urteil allfälliger Interessenten gleichgültig?

Wohneigentum hat eine persönliche Geschichte, verrät viel über den Lebensstil und die Lebenslage einer Person und/oder Familie. Es ist deshalb wichtig beim Verkauf von Immobilien die positiven Eigenschaften des Objektes hervorzuheben aber keine persönlichen Emotionen einzubringen. Zweifellos ein schwieriges Unterfangen für Hauseigentümer, denn es handelt sich beim Einfamilienhaus oder der Eigentumswohnung immer auch um ein Stück Lebensgeschichte welche mit der Erwartung präsentiert wird, dass der Interessent auch Gefallen am Haus findet. Doch was geschieht wenn ein dieser zum Beispiel die Küche einfach nur schrecklich findet oder bei der fünften Besichtigung eigentlich jeder Interessent die Lage als nicht optimal taxiert? Oft sind dann Hauseigentümer bereits etwas gereizt und die Situation bei zukünftigen Besichtigung verläuft in einem unangenehmen und emtionsgeladenen Rahmen. Das muss nicht sein, denn wenn die Besitzer den Verkauf einem Makler übergeben sind bereits persönliche Emotionen und Erwartungen nicht mehr vorhanden und die sachliche und professionelle Präsentation wirkt beruhigend auf den Interessenten. Wir deshalb machen die erste Präsentation einer Liegenschaft in Abwesenheit der Eigentümer. Es bietet den Interessenten die Möglichkeit persönliche Präferenzen und zwar positive wie auch negative, frei zu äussern und sich auf das wesentliche zu konzentrieren. Das ist äusserst wichtig denn dann gilt es gezielt zu beraten und manchmal sogar die Möglichkeiten von baulichen Massnahmen aufzuzeigen und das Ziel des Verkaufserfolges nicht aus den Augen zu verlieren.

Sind Sie ein Verkaufsprofi?

Statistisch gesehen kann durch ein grosses Netzwerk, gute Marktkenntnisse und eine professionelle Präsentation ein höherer Verkaufspreis erzielt werden. Vielfach ist es so, dass private Verkäufer dem erst besten Angebot verfallen, um den Deal unter "Dach und Fach" zu haben. Dies ist angesichts der Verkaufssummen auch verständlich, deutet aber auf mangelnde Marktkenntnis und zuwenig Vertrauen in die Marktchancen hin und bedeutet letztlich eine Ertragsminderung. Haben Sie den Mut auch bei einer sehr grossen Summe weiter zu verhandeln bis das Ziel erreicht ist? Wir verhandeln in Ihrem Namen mit viel Taktik und Feingefühl um den besten Deal zu Erlangen und beraten Sie in den letztlich, durch den Eigentümer zu treffenden Entscheid.

Der Makler zahlt sich selbst

Im Handel mit Gütern liegt eine Preisdifferenz von 2-3% immer im Bereich eines Marktpreises. Deshalb bewerten wir Ihre Immobilie zum Marktwert und preisen diese so an, dass Maklergebühren (Courtage) addiert werden. Somit bezahlt eigentlich der Käufer unsere Aufwendungen und der Eigentümer (Verkäufer) hat eine "win win" Situation bei welcher er das Maximum an Ertrag ohne eigentlichen Aufwand erzielen kann. Es werden im allgemeinen sowohl die Kosten als auch der zeitliche Aufwand beim Verkauf einer Liegenschaft von den Eigentümern unterschätzt. Inserate erstellen, Präsentationen anfertigen, Unterlagen zusammenstellen und Besichtigungstermine vereinbaren und auch durchführen ist aufwenig wenn es kostet letztlich auch Geld. Sparen Sie sich also den Stress und die Kosten und überlassen Sie uns die Arbeit und das finanzielle Risiko der Werbekosten, denn wir arbeiten auf Erfolgswbasis.

Bei Immobilien in der Schweiz ist sehr viel Geld im Spiel

Es gilt zu bedenken, dass die meisten Interessenten nur einmal im Leben eine Immobilie kaufen und nur ein einziges mal soviel Geld ausgeben werden wie bei diesem anstehenden Deal. Allein diese Tatsache zeigt auf, dass der Verkauf genauso professionell abzuwickeln ist wie zum Beispiel die Finanzierung der Immobilie. Wir können hier den Interessenten alle Fragen beantworten und entsprechende Hilfestellung bei Grundbuchfragen, Finanzierungs dossiers und vertraglichen Angelegenheiten bieten um den Abschluss des Kaufvertrages nicht durch allfällige Unsicherheit der Käufer zu gefährden.

Erhöhen Sie Ihre Marktchancen

Immobilien werden in der Schweiz zunehmend von Maklern vermittelt und dies mit gutem Grund, denn durch die vielen Angebote im Internet und der grossen Anzahl von Objekten, bedarf es einer professionellen Präsentation um überhaupt einen Kontakt herstellen zu können. Ausserdem werden zahlreiche Immobilien durch ausländische Kunden gekauft (vorallem eher hochpreisige), welche aus Ihrer Heimat nur den Verkauf über einen Maklerbetrieb kennen und aus Unkenntnis und Fragen der Rechtssicherheit nicht von einer Privatperson beraten werden möchten welche einen Interessenkonflikt unterliegt..

Erfolg kann man messen

Erfolgreich heisst für uns, den besten Preis für den Eigentümer am Markt zu erzielen mit dem Einbezug der zeitlichen Marktpräsenz.

Durch unsere Neubautätigkeit mit Marktanalysen und Verkauf der Immobilien, der Ausbildung und Tätigkeit im Bereich Immobilienbewertung sowie der Maklerei verfügen wir über das "Know how" dem Marktwert und das Potential Ihres Objektes genau zu definieren und bestimmen. Falls Sie nicht Geld verschenken möchten und dem Immobilienverkauf eine "nie endende Geschichte" machen wollen, sollten Sie uns kontaktieren um Ihrem Vorhaben "Hausverkauf" zum Erfolg zu verhelfen.

Die Krewo Immobilien AG - Ihr zuverlässiger Partner

Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Besprechungstermin, wir beraten Sie gerne Kompetent.