



«Der Wert eines guten Immobilienmaklers»

Experten raten vom Verkauf auf eigene Faust ab. Dies mit gutem Grund, denn beim Immobilienverkauf kann einiges schief laufen.

Wer seine Immobilie verkaufen will, kann alles selber erledigen oder sich die Dienste eines erfahrenen Immobilienmaklers sichern. Und wer sich beim Verkauf seiner Immobilie Unterstützung durch einen erfahrenen, geschulten und neutralen Immobilienmakler holt, dem wird die ganze Arbeit abgenommen.

Gründe und Vorteile einer professionellen Immobilien-Vermarktung:

Oft fehlen aber beim Verkaufsprozess Erfahrung, das richtige Gespür, ausreichend Zeit und ein breites Netzwerk, sodass es letztlich nicht ohne Beizug eines Immobilienmaklers geht. Am Ende verkauft nur jeder zehnte Eigenheimbesitzer ohne Beizug eines Immobilienmaklers seine Liegenschaft mit Erfolg.

Warum sich eine professionelle Vermarktung lohnt:

Aus mehreren Gründen. Anstatt die aufwendige und komplexe Arbeit selbst zu machen, entlastet ein erfahrener Immobilienmakler den verkaufswilligen Immobilienbesitzer. Er hat das nötige Fachwissen und verfügt über ein breites Netzwerk. Er arbeitet schneller und zielgerichteter als ein Laie, bearbeitet den Markt effizienter. Die Basis eines erfolgreichen Immobilienverkaufs ist eine exakte Analyse. Nur wer so vorgeht, kann das Optimum im Markt herausholen.

Was es alles zu erledigen gibt bei einem Verkauf:

Der Verkaufsprozess ist vielfältig und aufwendig. Es gilt vieles zu organisieren und zu begleiten: Liegenschaftsschätzung, Zusammenstellen einer attraktiven Verkaufsdokumentation, Bestimmung der Marketingkanäle, Erstkontakte mit Kaufinteressenten, zeitintensive Verkaufsgespräche und Besichtigungen, schwierige Preisverhandlungen bis zum Vertragsabschluss.

Die Wichtigkeit der Schätzungserfahrung

Diese Erfahrung ist sehr wichtig. Denn den richtigen Preis für eine Immobilie gibt es nicht, wichtiger ist die richtige Preisstrategie. Liegt der genannte Preis zehn Prozent über dem realen Wert der Immobilie, verlängert sich die Vermarktungszeit enorm. Stellt man eine tiefpreisige Liegenschaft hochpreisig dar, zieht man zudem die falschen Leute an. Beides kann zu einer Preisreduktion führen, sodass der Verkaufspreis tiefer als der Marktpreis liegt. Das dient dem Verkäufer nicht.

Die grössten Hürden nach Verkaufs- & Preisstrategie

Ist der passende Käufer gefunden, werden kurz vor dem Notartermin aber fast alle Beteiligten nochmals angespannt. Der Verkäufer befürchtet, zu wenig gelöst zu haben, der Käufer hingegen denkt, er hat zu viel bezahlt. Beim Kaufentscheid spielen sehr viele Emotionen mit. Hier kommt erneut die Bedeutung eines professionellen und neutralen Immobilienmaklers zum Tragen. Es liegt an ihm, Verkäufer und Käufer Sicherheit zu geben und offene Fragen zu klären.

Immobilienmakler - ja oder nein

Ein guter Immobilienmakler kostet grundsätzlich nichts, nur ein schlechter. Gerne dürfen Sie Jürg Gyr unverbindlich anfragen bei einem bevorstehenden Immobilien-Verkauf.