

6 Expertentipps für den Privatverkauf Ihres Hauses, Ihrer Wohnung oder Ihres Grundstückes

Worauf Sie achten sollten!

Richtig verkaufen. Von Anfang an. Für ein gutes Ergebnis.



Tipp 1 – Der KAUFPREIS

Wichtig vor dem Start: Vermeiden Sie Experimente mit der Preisgestaltung. Erkundigen Sie sich ausreichend über die aktuelle **Preissituation** am Markt.

Wenn Sie zu wenig verlangen, ist es nicht gut – wenn Sie zu viel verlangen, auch nicht! Erkennbar überhöhte Preise reduzieren die Nachfrage!

Ob Sie nun schon eine Preisvorstellung haben oder nicht: in beiden Fällen empfiehlt sich eine **Wertermittlung** durch den Fachmann. Dabei geht es nicht alleine um die fachliche Kompetenz, sondern auch um die **Kenntnis des Marktes**.

Trauen Sie nicht unbedingt den Informationen, die Sie über andere Immobilienverkäufe in der Nähe erhalten haben. Bei Online-Angeboten verhält es sich nicht anders. Und letzten Endes hat jede Immobilie Ihre **spezifischen Besonderheiten** und ist daher schwer vergleichbar.

Welcher Preis schließlich vom Markt bezahlt wird, hängt von verschiedenen Faktoren ab, u.a. der Qualität der Präsentation und der Treffsicherheit des Marketings.

GUT ZU WISSEN

Wird eine Immobilie über einen längeren Zeitraum zu einem überhöhten Preis angeboten, bekommt sie nicht selten das Image „zu teuer, schwer verkäuflich oder gar unverkäuflich“. Selbst eine Preisreduktion ändert daran oft nichts. Häufig kann diese Immobilie, wenn überhaupt, nur noch unter dem Marktwert veräußert werden.



Tipp 2 – UNTERLAGEN, INFORMATIONEN, RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Interessentinnen und Interessenten werden einige Fragen haben.

Überhaupt dann, wenn ernsthaftes Interesse besteht.

Stellen Sie u.a. folgende Unterlagen und Informationen zusammen: Energieausweis, Grundgrenzen, Real- oder Wohnungseigentum, Gebäudeversicherungen, Zubehör, Einbauten, Pläne, Grundbuchsdaten, geplante Instandhaltungsmaßnahmen, Betriebskostenabrechnungen, Schneeräumung, baurechtliche Gegebenheiten, Baubeschreibung ...





Tipp 3 – MARKETING

Jede Werbung kostet Geld, auch wenn sie keinen Erfolg bringt! Schnell mal ins Internet, da und dort eine Anzeige geschaltet. Das reicht heutzutage erfahrungsgemäß nicht mehr aus. Schon gar nicht, wenn Sie einen anspruchsvollen Preis erzielen wollen.

Machen Sie sich mit den **Besonderheiten Ihrer Immobilie** vertraut: **Wie kann sie genutzt werden?** (Wohnen/Wohnen-Arbeiten/Vermietung – bei einem Grundstück: Was darf gebaut werden, Dachform, Bauhöhe, etc).

Wer kann sie am besten nutzen? Je genauer Sie die Zielgruppe bestimmen, umso besser können Sie Ihr Marketing darauf abstimmen und umso erfolgreicher wird sich der Verkauf gestalten.

Nutzen Sie möglichst viele Wege zum Ziel. Entscheiden Sie, wie und wo Sie werben möchten (Inserate in Zeitungen und auf online-Portalen, Verkaufsschild, Flyer, vorhandene Kontakte, Netzwerke, usw.) und schätzen Sie dementsprechend - möglichst realistisch – die Höhe Ihres **Werbudgets** ein.

Auch ein **Exposé** gehört zur Präsentation. Kaufinteressenten wollen gerne etwas mit nachhause nehmen. Etwas, das sie an die Besichtigung positiv erinnert, die Kaufstimmung aufrecht erhält oder neu entfacht.

Sicher wird von Ihnen kein Profi-Exposé erwartet. Aber ansprechend sollte es schon sein. Mit Informationen zur Lage, zur Infrastruktur, zur Immobilie selber – und gute Fotos.



Tipp 4 – BESICHTIGUNGEN: Interessenten und Andere

Wenn Sie nicht rechtzeitig die Spreu vom Weizen trennen, verbringen Sie u.U. wertvolle Zeit mit jenen, die gar nicht kaufen wollen oder können!

Informieren Sie sich umfassend und nehmen Sie sich ausreichend Zeit für die Beantwortung der (teils fachlichen) Fragen.



Tipp 5 – Der KAUFPREIS und das RISIKO DER BONITÄT

Mit dem Verkauf Ihrer Immobilie sind viele Emotionen verbunden. Bleiben Sie bei den Preisverhandlungen möglichst gelassen und überlegen Sie sich schon im Vorfeld Ihr unterstes Limit.

Um ganz sicher zu gehen, sollten Sie einen Finanzierungsnachweis verlangen, **bevor** Sie eine fixe Zusage erteilen oder gar ein rechtsgültiges Anbot oder den Kaufvertrag unterfertigen!



Tipp 6 – Der KAUFVERTRAG

Stellen Sie sicher, dass der Kaufvertrag zur Gänze auch **Ihre Interessen** bzgl. Kaufpreishöhe, Zahlungsmodalitäten und Übergabezeitpunkt beinhaltet.

Holen Sie sich ggf. Rat bei einem Fachmann und wickeln Sie die Eigentumsübertragung über einen **Treuhänder** ab, damit Sie 100%ig sicher sein können!

GUTES GELINGEN!



Wenn Sie Ihre **Zeit** doch lieber anders verwenden möchten, wenn Ihnen **mehr Sicherheit** wichtig ist oder wenn Sie **mehr Möglichkeiten** nutzen möchten, um mit weniger Aufwand schneller ans Ziel zu gelangen, dann nutzen Sie doch einfach unser **IMMO-PLUS-Service**, unser **WOHLFÜHLPAKET** für Sie rund um den Verkauf Ihrer Immobilie!

Einfach kostenfreies Info-Gespräch vereinbaren:

Michael Doll; T 0676-629 68 67

office@dollreal.at | dollreal.at