



**DEN PREIS
IHRER IMMOBILIE
RICHTIG VERHANDELN**



1 – Aufschieberitis bei Kaufinteressenten

Die Dauer des Verkaufsprozesses beeinflusst maßgeblich den endgültigen Verkaufspreis der Immobilie. Je länger die Immobilie zum Verkauf angeboten wird, desto geringer ist die Anzahl potenzieller Interessenten. Es ist ratsam, bereits vor der Schaltung einer Anzeige einen Kreis potenzieller Kaufinteressenten zu haben, die für das Objekt in Frage kommen.

Immobilienmakler verfügen in der Regel bereits über eine Vielzahl von Anfragen von Interessenten, die auf der Suche nach dem passenden Wohnobjekt für die Zukunft sind. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, im Vorfeld eine Gruppe von Interessenten auf das zu vermarktende Objekt aufmerksam zu machen. Dies kann die Verkaufsdauer verkürzen und Ihnen viele Monate des ungewissen Wartens ersparen.

Die Auswahl der Interessent:innen erfolgt zielgruppen-orientiert, was die Aussicht auf einen erfolgreichen Verkauf steigert. Auch hier empfiehlt es sich, einen Immobilienmakler einzubeziehen und auf dessen Fachkompetenz zu vertrauen.

2 – Die Finanzierung als größter Stolperstein

Die meisten Menschen werden den Kauf einer Immobilie nicht aus eigener Tasche finanzieren können. Interessent:innen benötigen in der Regel eine Finanzierung, um den Kauf abwickeln zu können. Diese Finanzierung kann den Verkaufsprozess unnötig verzögern, da Käufer:innen damit oftmals überfordert sind.

Die ersten Schwierigkeiten treten oftmals bereits dann auf, wenn die Hausbank kein solides Darlehen anbieten kann. Daher ist es wichtig, die Kreditwürdigkeit der Interessenten bereits vor dem Notartermin zu prüfen. Sobald der Notartermin vereinbart ist, haften Sie für die Kosten, falls der Käufer am Ende nicht in der Lage sein sollte, zahlen zu können.

Der Notar ist ausschließlich für die Beurkundung zuständig und nicht für den Inhalt des Vertrags oder die Kreditwürdigkeit des Käufers oder der Käuferin. Ein kompetenter Immobilienmakler ist auch hier wieder von Vorteil.

Manche Makler sind den Käufer:innen auch bei der Finanzierung behilflich sind. Darüber hinaus wird der Immobilienmakler den Vertragsinhalt verhandeln und darauf achten, dass Sie keine unvorteilhaften Zugeständnisse machen müssen.





3 – Die Preisverhandlung

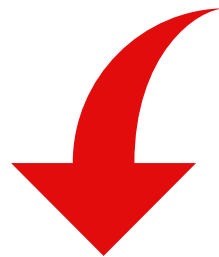
Sobald es zu den ersten Preisverhandlungen kommt, können Sie sich beglückwünschen, denn dann geht es in die richtige Richtung. Bei der eigentlichen Preisverhandlung ist eine gut durchdachte Herangehensweise dennoch unabdingbar. Ein erfahrener Immobilienmakler wird nicht nur darauf abzielen, die Immobilie möglichst schnell zu verkaufen, sondern auch den bestmöglichen Preis für Sie auszuhandeln, ohne dabei für Sie nachteilige Zugeständnisse zu machen.

Häufig werden neben dem Preis auch Aspekte wie der Übergabezeitpunkt, der Zahlungstermin, Anzahlungen sowie das Inventar und Zubehör verhandelt. Der Immobilienmakler wird im Voraus mit Ihnen klare Leitlinien festlegen, um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erzielen, wobei er insbesondere darauf achten wird, Ihre individuellen Wünsche zu berücksichtigen.

LASSEN SIE UNS DAS TUN, WAS WIR AM BESTEN KÖNNEN: IMMOBILIEN VERKAUFEN!

Jede Immobilie ist einzigartig und für mich stehen Verkäufer:innen und Käufer:innen im Mittelpunkt der Interessen. Ich stehe Ihnen als Berater beim Kauf bzw. Verkauf vermittelnd und fair zur Seite. Durch meine 15-jährige Erfahrung in der Vermittlung von Immobilien bin ich mir meiner Verantwortung Ihnen gegenüber bewusst und lebe diese jeden Tag.

JETZT TERMIN ZUM VERKAUF MIT
YEAH-FAKTOR VEREINBAREN



Wohnraum²
Immobilien

Wohnraum Immobilien

Inh. Torben Ligon

Pfahlbühlstraße 10/1

71384 Weinstadt

www.wohnraumimmobilien.com

E-Mail: info@wohnraumimmobilien.com

Telefon: 07151 169 009 2