



Wetekam
Immobilien

In 7 Schritten
zum besten Preis
verkaufen



ERFOLGREICH DIE EIGENE IMMOBILIE VERKAUFEN

und die drei größten Fehler vermeiden

www.wetekam-immobilien.de

7 Schritte, wie Sie Ihre Immobilie zum besten Preis verkaufen	3
1. Den richtigen Verkaufspreis finden	4
2. Objektaufbereitung	5
3. Vorgemerkte Kaufinteressenten	6
4. Nachbarschaftsmarketing	7
5. Entfernungsmarketing	8
6. Qualifizierung und Besichtigung	9
7. Kaufunterstützung und Objektübergabe	10

7 Schritte, wie Sie Ihre Immobilie zum besten Preis verkaufen

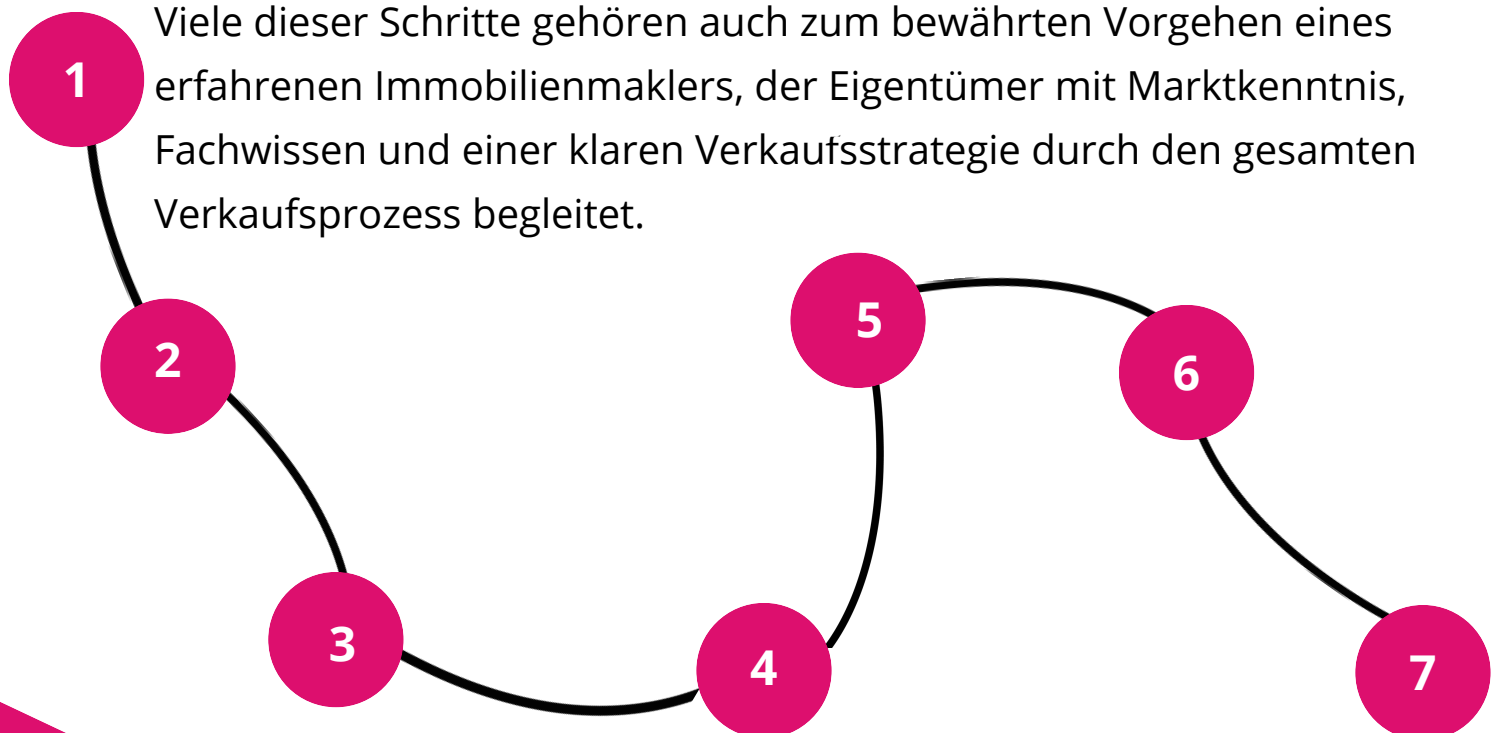
Wer typische Fehler beim Immobilienverkauf vermeidet und einige grundlegende Empfehlungen beachtet, schafft eine solide Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf. Mit guter Vorbereitung, einer realistischen Markteinschätzung und einer durchdachten Vermarktung lässt sich eine Immobilie häufig innerhalb eines angemessenen Zeitraums und zu einem marktgerechten Preis verkaufen.

Entscheidend ist dabei, den Verkaufsprozess strukturiert und gut geplant anzugehen – von der professionellen Präsentation der Immobilie über vollständige Unterlagen bis hin zur klaren Kommunikation mit Interessenten.

Den passenden Käufer für das eigene Zuhause zu finden, ohne finanzielle Einbußen hinnehmen zu müssen, ist daher keineswegs Zufall. Vielmehr ist es das Ergebnis einer durchdachten Strategie und sorgfältigen Vorbereitung.

Wenn Sie die folgenden Empfehlungen berücksichtigen, erhöhen Sie die Chancen deutlich, Ihre Immobilie erfolgreich und sicher zu verkaufen – und gleichzeitig den Grundstein für Ihren nächsten Lebensabschnitt zu legen.

Viele dieser Schritte gehören auch zum bewährten Vorgehen eines erfahrenen Immobilienmaklers, der Eigentümer mit Marktkennntnis, Fachwissen und einer klaren Verkaufsstrategie durch den gesamten Verkaufsprozess begleitet.



1

Den richtigen Verkaufspreis finden

Der Wert einer Immobilie zeigt sich letztlich darin, welchen Preis ein Käufer bereit ist zu zahlen. Deshalb ist der richtige Angebotspreis ein entscheidender Faktor für einen erfolgreichen Verkauf. Eine realistische Preisstrategie sorgt dafür, dass Ihre Immobilie Interesse weckt und nicht unnötig lange am Markt bleibt.

2

3

Um einen marktgerechten Verkaufspreis festzulegen, empfiehlt sich eine professionelle Wertermittlung. Dabei werden unter anderem der aktuelle Immobilienmarkt, vergleichbare Angebote in der Region sowie tatsächlich erzielte Verkaufspreise analysiert.

4

Auch die Zielgruppe der Immobilie und deren Zahlungsbereitschaft spielen eine wichtige Rolle. Da jede Immobilie individuell ist, fließen zahlreiche Faktoren in die Bewertung ein, zum Beispiel:

5

- Baujahr und Zustand der Immobilie
- Ausstattung und Modernisierungen
- Lage und Infrastruktur
- Verkehrsanbindung und Umfeld

6

Ein erfahrener Immobilienmakler kann diese Aspekte fachgerecht bewerten und auf Basis seiner Marktkennntnis einen realistischen und marktgerechten Angebotspreis ermitteln – die wichtigste Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf.

7



1

Objektaufbereitung

2

Eine gute Vorbereitung ist eine der wichtigsten Grundlagen für einen erfolgreichen Immobilienverkauf. Dazu gehört vor allem, alle relevanten Unterlagen und Informationen vollständig bereitzuhalten. Käufer investieren beim Immobilienkauf eine erhebliche Summe und möchten daher genau wissen, in welches Objekt sie investieren. Als Verkäufer sollten Sie deshalb alle wichtigen Details transparent darstellen und Fragen zuverlässig beantworten können.

3

Neben den Unterlagen lohnt es sich auch, die Immobilie optisch auf den Verkauf vorzubereiten. Große Renovierungen sind dafür meist nicht notwendig. Häufig reichen kleinere Schönheitsreparaturen, Ordnung und das Beseitigen kleiner Mängel, um einen deutlich positiveren ersten Eindruck zu vermitteln.

4

5

Ist die Immobilie gut vorbereitet, kommt es auf eine professionelle Vermarktung an. Hochwertige Fotos oder Videos, eine überzeugende Anzeige und ein informativer Beschreibungstext sorgen dafür, dass sich Ihre Immobilie aus der Vielzahl der Angebote hervorhebt und die Aufmerksamkeit potenzieller Käufer gewinnt.

6

Ein erfahrener Immobilienmakler übernimmt diese Schritte in der Regel vollständig. Durch seine Erfahrung weiß er, wie eine Immobilie optimal präsentiert wird und welche Vermarktungsstrategie zum Objekt passt. So profitieren Eigentümer von einer professionellen Aufbereitung und einer gezielten Ansprache geeigneter Käufer.

1

Vorgemerkte Kaufinteressenten

2

Die Verkaufsdauer hat einen großen Einfluss auf den erzielbaren Preis einer Immobilie. Je länger ein Objekt am Markt angeboten wird, desto kritischer werden viele Interessenten – und desto schwieriger kann es werden, den gewünschten Preis zu erzielen.

3

Idealerweise gibt es bereits vor der Veröffentlichung einer Anzeige vorgemerkte Kaufinteressenten, für die die Immobilie infrage kommt. Genau hier liegt ein großer Vorteil professioneller Immobilienmakler: Sie verfügen häufig über eine Datenbank mit suchenden Interessenten, die aktiv nach einer passenden Immobilie suchen.

4

So kann das Objekt bereits frühzeitig den passenden Käufern vorgestellt werden – oft noch bevor es öffentlich beworben wird. Das kann die Verkaufsdauer deutlich verkürzen und sorgt gleichzeitig dafür, dass die Immobilie gezielt den richtigen Interessenten präsentiert wird.

5

6

Eine zielgruppenorientierte Auswahl der Käufer erhöht die Chancen auf einen erfolgreichen Verkauf zusätzlich. Auch aus diesem Grund entscheiden sich viele Eigentümer dafür, beim Immobilienverkauf auf die Erfahrung und Professionalität eines Immobilienmaklers zu setzen.

7

1

Nachbarschaftsmarketing

Wer seine Immobilie erfolgreich verkaufen möchte, muss vor allem eines erreichen: möglichst viel

2

Aufmerksamkeit. Die erste Anlaufstelle für Kaufinteressenten ist heute meist das Internet. Große Immobilienportale erreichen zahlreiche Menschen, die aktiv auf der Suche nach einer passenden Immobilie sind.

3

Gleichzeitig wird häufig unterschätzt, dass viele Käufer aus der direkten Umgebung stammen. Familie, Arbeit, Schulen oder Vereine sorgen dafür, dass viele Menschen gerne in ihrer vertrauten Umgebung bleiben möchten.

4

Hier setzt gezieltes Nachbarschaftsmarketing an. Mit Mailings, Flyern, persönlicher Ansprache oder einem gut sichtbaren Verkaufsschild am Objekt können zusätzliche Interessenten direkt im Umfeld erreicht werden. Oft

5

erfahren so auch Menschen von der Immobilie, die bisher noch gar nicht aktiv auf Immobiliensuche waren.

Die Kombination aus starker Online-Präsenz und lokaler Sichtbarkeit sorgt dafür, dass sowohl aktive Suchende als auch potenzielle Käufer aus der Nachbarschaft erreicht werden – eine wirkungsvolle Strategie für einen zügigen und erfolgreichen Immobilienverkauf.

6

7

1

Entfernungsmarketing

2

3

4

5

6

7

Auch wenn viele Käufer aus der unmittelbaren Umgebung stammen, sollte sich die Vermarktung einer Immobilie nicht ausschließlich auf Nachbarschaftsmarketing beschränken. Gerade Interessenten von außerhalb können entscheidend dazu beitragen, den passenden Käufer zu finden und einen optimalen Verkaufspreis zu erzielen. Die wichtigste Plattform dafür ist heute das Internet. Über große Immobilienportale lassen sich Angebote einer breiten Zielgruppe präsentieren. Viele Kaufinteressenten informieren sich zunächst online über Lage, Preis und Ausstattung, bevor sie eine Besichtigung vor Ort in Betracht ziehen. Zusätzlich können soziale Netzwerke eine große Reichweite erzeugen. Durch Empfehlungen und das Teilen von Beiträgen werden Immobilienangebote oft schnell einer Vielzahl potenzieller Käufer sichtbar. Entscheidend ist dabei stets ein professionell gestaltetes Inserat – mit hochwertigen Bildern, klaren Informationen und einem überzeugenden Beschreibungstext. In Kombination mit bestehenden Interessenten-Netzwerken von Immobilienmaklern erhöht sich so die Chance deutlich, zeitnah den passenden Käufer zu finden.

Qualifizierung und Besichtigung

1

Sobald die Vermarktung Ihrer Immobilie beginnt, gehen meist schnell die ersten Anfragen ein. Interessenten melden sich telefonisch oder per E-Mail und bitten um Besichtigungstermine.

2

Gelegentlich kommt es sogar vor, dass spontan an der Tür geklingelt wird – oft zu einem ungünstigen Zeitpunkt.

3

Dabei gilt: Nicht jede Anfrage kommt von einem ernsthaften Käufer. Unkoordinierte Besichtigungen können viel Zeit kosten und führen nicht selten zu sogenanntem „Besichtigungstourismus“.

4

Ein Immobilienmakler übernimmt deshalb die Vorauswahl der Interessenten. Bereits vor einer Besichtigung prüft er wichtige Punkte wie das tatsächliche Kaufinteresse, die finanzielle Situation und ob die Immobilie grundsätzlich zu den Vorstellungen des Interessenten passt. Erst danach werden Termine vereinbart.

5

Für Sie bedeutet das vor allem weniger Aufwand und mehr Planungssicherheit. Besichtigungen finden gezielt mit passenden Interessenten statt und unnötige Termine werden vermieden.

6

Auch strukturierte Formate wie Sammelbesichtigungen oder ein Tag der offenen Tür können sinnvoll sein, um mehrere Interessenten gleichzeitig zu erreichen. Mit einer klaren Terminorganisation bleibt genügend Zeit für Gespräche mit ernsthaften Kaufinteressenten – eine gute Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf.

7

1

Kaufunterstützung und Objektübergabe

2

Ist ein passender Käufer gefunden, ist die Freude meist groß. Doch bis zum endgültigen Vertragsabschluss sind noch einige wichtige Schritte zu erledigen. Gerade in der Verhandlungs- und Abschlussphase können kleine Fehler schnell teuer werden – etwa wenn eine Finanzierung doch nicht zustande kommt und bereits entstandene Notarkosten anfallen.

3

Deshalb ist es sinnvoll, in dieser Phase auf professionelle Unterstützung zu setzen. Ein erfahrener Immobilienmakler prüft frühzeitig die finanziellen Voraussetzungen des Kaufinteressenten und stellt sicher, dass eine ernsthafte Kaufabsicht besteht. So lassen sich unnötige Verzögerungen und Risiken vermeiden.

4

Darüber hinaus begleitet der Makler den gesamten weiteren Ablauf:

5

- Unterstützung bei Preis- und Vertragsverhandlungen
- Koordination der Schritte bis zum Notartermin
- Abstimmung mit Notar, Käufer und weiteren Beteiligten
- Begleitung bis zur finalen Objektübergabe

6

Für Sie bedeutet das vor allem eines: Sicherheit, Transparenz und einen strukturierten Ablauf – bis zum erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie.

7