

Checkliste für Immobilienverkäufer

Kann ich meine Immobilie alleine verkaufen oder benötige ich einen Profi?

1) Objektunterlagen:

Wissen Sie genau, welche Objektunterlagen für einen Verkauf benötigt werden? Kennen Sie sich aus mit der neuen Regelung zum Thema Energieausweis? Wissen Sie, welche Unterlagen Ihr Käufer für seine Finanzierung benötigt? Haben Sie alles greifbar oder wissen Sie, woher Sie die fehlenden Unterlagen bekommen können?

2) Immobilien-Verkaufspräsentation:

Wissen Sie, worauf Interessenten bei einer Besichtigung achten? Wissen Sie, was Sie tun können, damit Ihre Immobilie auf Kaufinteressenten den besten Eindruck macht? Wissen Sie, wie Sie einen bis zu 10% höheren Kaufpreis durch optimale Objektpräsentation erzielen können?

3) Exposé:

Können Sie professionell fotografieren, Bilder bearbeiten und Texte erstellen, die genau die Kaufinteressenten ansprechen, die für Ihre Immobilie in Frage kommen? Können Sie ein Exposé so gestalten, dass es sich deutlich positiv von den Konkurrenzangeboten abhebt?

4) Anzeigenschaltung:

Wissen Sie, wo Sie Anzeigen schalten müssen, damit Sie die beste Resonanz erzielen und schnell einen Käufer finden?

5) Objektanfragen:

Sind Sie sich bewusst, dass sich auf Immobilienanzeigen mitunter bis zu 100 Interessenten melden können? Haben Sie jede Menge freie Zeit und macht es Ihnen nichts aus, wenn Sie über mehrere Monate hinweg (überwiegend in den Abendstunden und am Wochenende) Objektanfragen telefonisch oder per Mail beantworten müssen? Stört es Sie nicht, wenn Sie vielleicht 60 x das Gleiche erzählen müssen und unter Umständen auch 60 x die kompletten Objektunterlagen verteilen müssen?

6) Objektbesichtigungen:

Können Sie im Vorfeld (z.B. am Telefon) vorsortieren, wer ernsthaft als Käufer in Frage kommt? Wissen Sie, wie Sie es vermeiden können, unter Umständen sehr viel Zeit mit Interessenten zu verschwenden, die am Ende gar nicht kaufen (können)? Sind Sie sich dessen bewusst, dass Sie möglicherweise bis zu 35 Besichtigungstermine (Zeitaufwand: 1-2 Stunden pro Termin) bewältigen müssen, bevor Sie einen Käufer gefunden haben? Wissen Sie, wie man die Besichtigungstermine vom Ablauf her so steuern kann, dass diese nicht unnötig viel Zeit in Anspruch nehmen, und dass Sie vor allem nicht zu viel Zeit mit den "Falschen" verbringen?



7) Kaufpreis verhandeln:

Kennen Sie sich aus mit Verkaufspsychologie und sind Sie fit in Verhandlungstechnik? Wissen Sie, welche Einwände von Kaufinteressenten kommen und wie Sie sich abwehren können? Wissen Sie, wie Sie sich verhalten sollten, wenn Ihr Käufer den Preis reduzieren möchte? Können Sie unterscheiden, welche Einwände berechtigt sind und welche nicht? Kennen Sie überhaupt den tatsächlichen Marktwert Ihrer Immobilie?

8) Käufer gefunden?

Wissen Sie, wie Sie sicherstellen können, dass Ihr vermeintlicher Käufer den Kaufpreis auch bezahlen kann bzw. dass die Finanzierung gesichert ist?

9) Notar-bzw. Beurkundungstermin:

Nachdem Sie sichergestellt haben, dass Ihr Käufer den Kaufpreis begleichen kann, wissen Sie, wie es weitergeht – wer den Notar beauftragen sollte? Wissen Sie, was in den Kaufvertrag gehört und können Sie den Vertragsentwurf prüfen? Ist Ihnen klar, was Sie dem Käufer über Ihre Immobilie mitteilen müssen, um eventuellen Haftungsrisiken aus dem Wege zu gehen? Kennen Sie sich mit Vertragsrecht und Haftung aus?

Wenn Sie nach sorgfältigem Lesen des vorherigen Textes zu dem Ergebnis gekommen sind, dass Sie möglicherweise professionelle Unterstützung beim Verkauf Ihrer Immobilie benötigen könnten, stehen wir gerne für ein kostenloses, unverbindliches Informationsgespräch zur Verfügung.

Lindner Immobilien

Inh. Jörg Lindner

Fulerumer Str. 225

45149 Essen

Tel.: 0201-87771210

Hotline: 0800-5256111 (kostenfrei)

Email: info@lindner.ruhr

www.lindner.ruhr