Die Vorteile eines Immobilienverkaufs mit einem Profivermarkter

Natürlich kann man sein Haus oder seine Wohnung selber verkaufen. Dafür muss man viel Zeit und Geduld haben und darf sich nicht ärgern, wenn nicht der beste Verkaufspreis erzielt wird. Denn die Komplexität eines Hausverkaufs hat zugenommen und Verkäufer oder Verkäuferinnen müssen eine Vielzahl von Interessenten bedienen. Darum bringt die Zusammenarbeit mit einem professionellen Makler mehr, als sie kostet. **von David Feldmann**

Für die meisten Menschen passiert es lediglich ein- oder zweimal im Leben, dass sie sich den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen. Nach vielen glücklichen Jahren im eigenen Haus oder in der eigenen Wohnung kommt allenfalls der Moment, um sich von seiner grössten «Investition», die man je getätigt hat, zu trennen. Wer in diesem Moment nichts dem Zufall überlassen will, sollte sich – wie bei jedem grossen Entscheid – auf die Zusammenarbeit mit Spezialisten verlassen. Denn bei einem Hausverkauf lauern viele Stolpersteine.

Profivermarkter und -vermarkterinnen von Immobilien sind im komplexen Prozess eines Hausverkaufs wertvolle Helfer. Bild 123rf

Chance 1: Der richtige Preis

In der Region Südostschweiz ist die Nachfrage nach Wohneigentum gross. Die Preise unterliegen einer hohen Dynamik und die Faktoren zur korrekten Preisbestimmung haben sich vervielfacht. Der Preis ist demnach bei einem Markteintritt das A und O. Denn der Preis sorgt dafür, dass die richtige Zielgruppe angesprochen wird. Setzt man ihn zu hoch an, schliesst man potenzielle Käufer aus. Wird er zu tief angesetzt, generiert man unnötig viele Anfragen und der Verkäufer wird sich mit der Bearbeitung der Kaufangebote schwertun. Mit den umfassenden Marktkenntnissen eines Immobilienprofis lässt sich der Wert einer Liegenschaft zuverlässig eruieren. Gemeinsam kann die weitere Verkaufsstrategie und deren Umsetzung von A bis Z geplant werden.

Chance 2: Der richtige Auftritt

Von Laien oft unterschätzt wird der preissteigernde Wert eines schönen Auftritts mit attraktiven Bildern und emotionalen Texten. Denn man kennt und liebt die Details seines Zuhauses und hofft, jemand wird sich genauso in diese Perle verlieben. Immobilienfachleute hingegen setzen mit einer gesunden Distanz genau diejenigen Situationen in Wort und Bild, die zur richtigen Käuferschaft führen. Ein aufwendiger Prozess, den Fotografen und Texter im Rahmen eines Verkaufsauftrags abnehmen können. Ein besonderes Highlight sind virtuelle 360-Grad-Rundgänge. Sie sind attraktiv, garantieren einen echten Mehrwert und haben einen weiteren positiven Effekt: Man reduziert die Anzahl unnötiger Führungen, weil durch die Online-Begehungen die echten Interessenten herausgefiltert werden können.

Chance 3: Kaufinteressenten finden

Welche Plattformen sind die richtigen, um sein Haus oder seine Wohnung anzubieten? Und was kostet das? Immobilienfachleute entlasten Verkäufer von der Recherche und wichtigen Entscheiden. Ein angemessenes Kostendach für die externen Werbekosten sind in der Regel im Honorar enthalten. Zudem haben Profivermarkter ein Netzwerk das hilft, Angebote zielgerichtet an mögliche Kaufinteressenten zu bringen.

Chance 4: Wahl des richtigen Käufers

Ein attraktives Immobilienangebot generiert weit über 100 Mail-Anfragen und Dutzende von Anrufen. Wollen einige lediglich den Markt beobachten, haben andere ein ernsthaftes Kaufinteresse. Wer diese Abläufe nicht kennt, steht vor einem langen Weg – vom Finanzierungsnachweis des attraktivsten Interessenten bis zum besten Preis sowie dem Vorbereiten der Verträge. Ein Prozess, bei dem Verkaufsgeschick, Menschenkenntnisse und Fachwissen gefragt sind. Dabei sind die diplomierten Vermarkterinnen und Vermarkter bis zur Beurkundung und darüber hinaus zuverlässige Berater. Da spielt es keine Rolle, ob es sich um eine einfache Zweizimmerwohnung oder ein historisches Anwesen handelt.

David Feldmann ist Leiter Vermarktung in der Region Chur bei der Ginesta Immobilien AG.

Ginesta Immobilien AG
Immobilien-Werte-Leben

› Stehen Sie vor dem baldigen Verkauf ihrer Wohnung oder ihres Hauses, fragen Sie unbedingt vorher bei uns an. Unverbindlich zeigen wir Ihnen auf, wie wir mit unserer Dienstleistung dafür sorgen werden, dass Sie mehr herausholen und von all den vielen Aufgaben rund um einen erfolgreichen Verkauf entlastet sind.

› Aquasanastrasse 8, 7000 Chur
› Telefon: +41 81 254 37 70
› E-Mail: graubuenden@ginesta.ch
› www.ginesta.ch