

Erfolg kommt von Leistung - Die einzelnen Schritte bis zum Verkauf Ihrer Immobilie

Marktwertermittlung

Am Anfang steht eine fundierte **Marktwertermittlung**. Wir sagen Ihnen, was der Markt maximal hergibt. Das längere Anbieten einer Immobilie zum überhöhten Preis führt letzten Endes, wenn überhaupt, zum späten Verkauf unter dem Marktwert.

Seriös und realistisch

Vermarktungskonzept und Verkaufsdossier

Als nächsten Schritt werden die einzigartigen Merkmale Ihrer Liegenschaft eruiert, die geeigneten Verkaufsargumente aufbereitet, die Zielgruppe bestimmt und die Positionierung am Markt anhand des Vermarktungskonzepts festgelegt.

Nach der Unterlagenbeschaffung wird anhand von aussagekräftigen und informativen Texten, professionellen Bildern, Luftbildaufnahmen und relevanten Grundrissplänen die Verkaufsdokumentation aufbereitet.

Hochwertig und informativ

Verkaufsprozess

Den höchsten Kaufpreis bezahlt der, welcher Ihre Immobilie unbedingt haben will. Deshalb definieren wir in unserem **Marketingkonzept** die Käufergruppe. Wer treffen will, muss besser zielen.

Mit zielgruppenorientierten Vermarktungsaktivitäten wie Quartierinformation, Flyeraktionen, Verkaufstafel an gut frequentierter Passantenlage, Objektvideo, 360°-Touren, Newsletter, Mailings, Internetpräsenz, Immobilien-plattformen und Inseraten in Printmedien rücken wir Ihre Immobilie in den Fokus der anvisierten Käufergruppe.

Professionell und zielgerichtet

Eigene Interessentendatenbank

Mit der Information vorgemerakter Interessenten aus der eigenen Kundendatenbank, wird ein Verkauf der Immobilie teilweise ohne öffentlichen Auftritt am Markt ermöglicht.

Direkt und effizient

Besichtigungen, Reportings

Vor der Terminvereinbarung zur Besichtigung werden die Interessenten mittels gezielter Interviewtechnik qualifiziert und deren Bedarf in Bezug auf Ihre Immobilie analysiert. So schliessen wir den Besichtigungstouristen aus. Nach der Besichtigung gilt es, den potentiellen Käufer zu betreuen und dessen Fragen offen und transparent zu klären. Bei Bedarf gilt es Kaufpreisverhandlungen zu führen. Das regelmässige Reporting an Eigentümer sorgt dafür, dass dieser stets aktuell über den Verkaufsprozess informiert ist.

Zuverlässig und klar

Kaufvertrag, Beurkundung und Eigentumsübertragung

Bei Bedarf vermitteln und unterstützen wir den Käufer bei der Finanzierung. Klar, dass wir nur mit einer verbindlichen Finanzierungsbestätigung mit Ihnen aufs Notariat gehen. Damit Sie sicher Ihr Geld bekommen. Wir bleiben bis zum Abschluss Ihr Partner und wickeln für Sie den gesamten Verkaufsprozess von A-Z ab. Wir sind an Ihrer Seite und entlasten Sie in allen Belangen.

Persönlich, individuell, engagiert

Sie möchten verkaufen, Sie suchen den Käufer für Ihre Immobilie. Wir führen zusammen, was zusammengehört.

Starten Sie mit uns.

Wir freuen uns, Sie und Ihre Immobilie kennenzulernen.