

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen...

Wer zahlt schon gern Provision?

Vielleicht überlegen Sie deshalb, "privat" zu verkaufen. Am Anfang scheint alles noch ganz leicht. Doch dann kommen die Fragen. Ist der Kaufpreis okay, zu teuer oder gar zu billig? Was wissen Sie von den Interessenten, ob die auch zahlen können oder einfach mal „schauen“?

Für Selbstversuche ist Ihre Immobilie zu schade.

Wollen Sie diskret verkaufen oder dürfen es alle wissen, auch diejenigen, die nicht ans Kaufen denken? Die aber vielleicht gerade einen potentiellen Käufer für Ihre Liegenschaft kennen würden? Dann gibt es noch Rechts- und Steuerfragen. Und nicht zuletzt geht es um viel Geld, Ihr Geld.

Immobilienverkauf ist kein Glücksspiel.

Der zu empfehlende, realistische Weg für einen zeitnahen Verkauf zum bestmöglichen Kaufpreis ist die Erteilung eines Verkaufsmandats an den Makler Ihres Vertrauens.

Woran Sie die Kompetenz und Leistungsfähigkeit eines Immobilienmaklers* erkennen.

- ✓ Er will nicht den schnellen Auftrag, sondern klärt zunächst die Marktchancen.
- ✓ Er informiert Sie detailliert über seine Leistungen und kann seine Erfolge nachweisen.
- ✓ Er zeigt Ihnen, wie er die Immobilien in den verschiedenen Medien präsentiert.
- ✓ Er arbeitet hauptberuflich und auf Erfolgsbasis als Immobilienmakler und er lässt nicht mit sich handeln, wenn es um sein Erfolgshonorar geht.
- ✓ Er hat weiterführende Schulungen und Fachseminare besucht und verfügt über ein Fachdiplom zum Berufsbild des Immobilienmaklers.
- ✓ Er lehnt auch einmal einen Auftrag ab.

** Die Erfolgreichen sind heute oft eine Sie.*

