

Immotipp der Woche (165)

Wir können anders (3)

Ist die Entscheidung zum Verkauf einer Immobilie einmal gefallen, fragt sich der Eigentümer zu Recht, wie kann ich jetzt auf dem schnellsten Weg den höchsten Preis erzielen. Hinzu kommen häufig Randbedingungen, die bei einem Verkauf ebenfalls berücksichtigt werden müssen, z. B. dass noch ein Mieter im Objekt wohnt oder Besichtigungen nur zu bestimmten Zeiten möglich sind.

Erfahrungsgemäß nehmen sehr viele Makler auf derartige Randbedingungen nur wenig Rücksicht. Sie schalten Anzeigen in der Zeitung und im Internet und versuchen so oft wie möglich zu besichtigen, in der Hoffnung, dass dann einer der Interessenten kauft. Ich nenne das Besichtigungstourismus oder Hoffungsmakerei. In unserem Büro ist es gängige Praxis, möglichst wenige Termine vor Ort zu machen, denn wir verdienen unser Geld nicht mit Besichtigungen, sondern mit verkaufen.

Sie fragen jetzt sicher zu Recht: Wie wollen wir verkaufen, wenn wir wenig besichtigen? Ganz einfach: In dem wir vorher die Interessenten auf Herz und Nieren prüfen, ob sie zu Ihnen und Ihrem Objekt passen. Über gezielt gestellte Nachfragen kann mehr sehr schnell den ernsthaften Interessenten vom Immobilitätstouristen unterscheiden.

Tipp: Wenn Sie Ihr Objekt verkaufen wollen und nicht jeden Tag Ihre Immobilie auf Hochglanz polieren wollen, rufen Sie uns an.

Der nächste Immotipp erscheint am 8. 11. 2013



Mit freundlicher Empfehlung
Peter Vierheilig

Verkauf oder Vermietung? Wir beraten Sie gerne, rufen Sie an!



Vierheilig & Partner

Gesellschaft für Bank- und
Immobilienberatung mbH

Pestalozzistraße 1, 07551 Gera

☎ 0365 / 54818000

www.vierheilig-immobilien.de

