

Immotipp der Woche (384)

Strukturierter Immobilien- verkauf - so geht's (1)

In den über 30 Jahren meiner Tätigkeit als Immobilienmakler habe ich schon sehr viele Verkaufsstrategien und -philosophien kommen und gehen sehen. Von Qualifikations- über Disqualifikationsstrategie, von 2-Termin oder 3-Terminstrategie bis hin zu Bieterverfahren oder Open-House.

Unser Ziel ist es schon immer gewesen, in möglichst kurzer Zeit den für den Eigentümer optimalsten Preis und Käufer für seine Immobilie zu finden. Dies gelingt aus unserer Erfahrung aber nur, wenn neben einem marktgerechten Kaufpreis auch ein klar strukturierter Verkaufsprozess eingehalten wird. In vielen Gesprächen mit Berufskollegen sowie Vorträgen auf Fortbildungen und Verbandskongressen sind wir immer wieder mit interessanten Ansätzen in Berührung gekommen. Wir haben dann viel ausprobiert in den Jahren und haben jetzt die für uns beste Strategie gefunden, den strukturierten Immobilienverkauf in Verbindung mit neusten, digitalen Möglichkeiten.

Ausgangsbasis ist, wie bereits beschrieben, der marktgerechte Kaufpreis, weil der Verkauf der Immobilie nur gelingen kann, wenn die Interessenten bereit sind, den aufgerufenen Betrag für das Objekt auch zu bezahlen. Hierzu nutzen wir neben unserer Markterfahrung auch neuste, aktuelle Bewertungssoftware, die uns hilft, den richtigen Marktwert einer Immobilie nachvollziehbar zu ermitteln. Nach der Vereinbarung des Verkaufspreises legen wir gemeinsam mit dem Eigentümer den konkreten Ablauf des Verkaufes fest. Dazu mehr im nächsten Immotipp.



Mit freundlicher Empfehlung
Peter Vierheilig

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



Vierheilig & Partner

Gesellschaft für Bank- und
Immobilienberatung mbH
Humboldtstr. 24, 07545 Gera

☎ 0365 / 8323122

www.vierheilig-immobilien.de

