

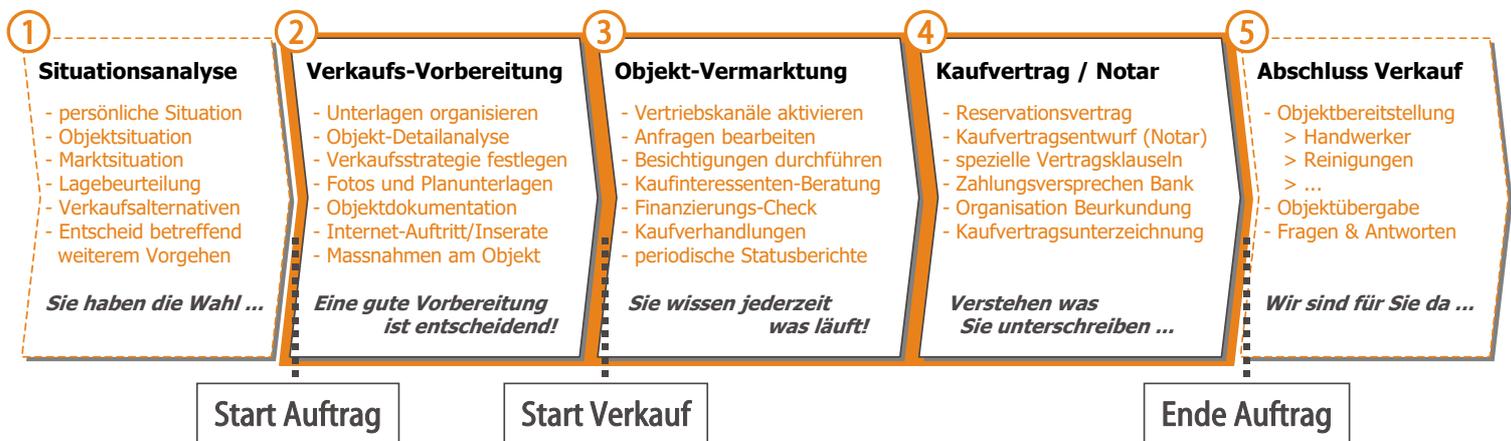
Der erfolgreiche Immobilien-Verkauf ...

Einleitung / Vorwort

Der erfolgreiche Verkauf einer Immobilie wird leider meist unterschätzt und hängt von vielen Faktoren und kleinen Details ab, die berücksichtigt werden wollen. Privatpersonen fehlt es neben dem notwendigen Wissen und der Erfahrung vor allem meist auch an der erforderlichen Zeit. Zudem ist man als Eigentümer befangen und mit seiner Immobilie emotional verbunden. Um den besten Verkaufserfolg erzielen zu können, sind neben den lokalen Marktkenntnissen und Beziehungen vor allem auch effiziente Vermarktungsinstrumente, Seriosität, Professionalität und Vertrauenswürdigkeit entscheidend!

Mit dem vorliegenden Merkblatt möchten wir Ihnen einen Überblick über den grundsätzlichen Ablauf und Umfang des erfolgreichen Immobilienverkaufs verschaffen und erste Fragen beantworten. Detailliertere Informationen und Antworten erhalten Sie bei unserem kostenlosen und unverbindlichen Beratungsgespräch.

Die Verkaufsphasen



Phase 1:

Situationsanalyse

Situationsanalyse

- persönliche Situation
- Objektsituation
- Marktsituation
- Lagebeurteilung
- Verkaufsalternativen
- Entscheid betreffend weiterem Vorgehen

Sie haben die Wahl ...

Um die richtigen Entscheidungen rechtzeitig zu treffen, ist eine frühzeitige und umfassende Situationsanalyse unabdingbar. Nur so sind Sie in der Lage, kostspielige Fehlentscheidungen zu verhindern. Folgendes Vorgehen empfiehlt sich dabei:

- **Analyse der persönlichen Situation:**
Welches sind die Beweggründe für den Verkauf (Alter, Scheidung, Erbschaft, etc), wie gross ist der Zeitdruck heute und in Zukunft, wie sehen die finanziellen Verpflichtungen aus (aktuelle Hypothek, Pensionskassengelder, Erbschaften, etc.)
- **Grobe Analyse des Verkaufsobjektes:**
Wie ist die Wohnlage, die Architektur und der Innenausbau, wie ist der technische und bauliche Zustand der Immobilie, mit welchen Renovationen muss gerechnet werden und welche Sanierungsmassnahmen sind zwingend erforderlich. Gibt es auch noch andere verkaufsfördernde oder mindernde Einflüsse und Faktoren?
- **Analyse der aktuellen lokalen Marktsituation** (Angebot, Nachfrage, Preise) und die ev. anstehenden Veränderungen in der nahen Zukunft (Wirtschaftslage, Zinsentwicklungen, neue Energievorschriften, usw.)
- **Ehrliche und realistische Beurteilung und Wertung der vorliegenden Tatsachen und Fakten:** Wie sind die Verkaufs-Chancen unter den gegebenen Umständen und mit welchen Risiken muss gerechnet werden? Welche Verkaufs-Alternativen bestehen? Welches sind die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Vorgehensweisen und Möglichkeiten?
- **Entscheidung für das weitere Vorgehen:** Dies ist nicht immer einfach. Gerade auch, da es viele, teils widersprüchliche Meinungen von Verwandten, Bekannten und selbsternannten Experten gibt. Die Entscheidung liegt jedoch alleine bei Ihnen, denn Sie müssen anschliessenden mit den Folgen leben!

Lassen Sie sich nicht blenden und hören Sie auf Ihren Verstand! Wichtig ist, dass Sie sowohl Ihre Ausgangslage und die sich Ihnen bietenden Möglichkeiten kennen, als auch die damit verbundenen Chancen und Risiken realistisch einschätzen können. Wir von Stutz & Partner bieten Ihnen unverbindliche Ratschläge und ehrliche Antworten auf Ihre Fragen und helfen Ihnen so, die richtigen Entscheidungen zu treffen!

Phase 2:

Verkaufs-Vorbereitung

Verkaufs-Vorbereitung

- Unterlagen organisieren
- Objekt-Detailanalyse
- Verkaufsstrategie festlegen
- Fotos und Planunterlagen
- Objektdokumentation
- Internet-Auftritt/Inserate
- Massnahmen am Objekt

Eine gute Vorbereitung ist entscheidend!

Eine ausgezeichnete Vorbereitung ist auch im Immobilienverkauf entscheidend. Umfassende, aussagekräftige und transparente Informationen bilden das notwendige Vertrauen für den erfolgreichen Verkaufsabschluss! Mit professionellem Bildmaterial und einer zielgruppengerechten Verkaufsstrategie wecken Sie das Interesse der richtigen Kaufinteressenten. Nicht die Quantität sondern die Qualität der Kontakte ist wichtig!

Das Zusammentragen und die verständliche Aufbereitung aller Detailinformationen ist jedoch sehr aufwändig und wird deshalb, nicht nur von Privatpersonen, meist vernachlässigt. Wir von Stutz & Partner bürgen für eine professionelle Verkaufs-Vorbereitung!

Phase 3:

Objekt-Vermarktung

Objekt-Vermarktung

- Vertriebskanäle aktivieren
- Anfragen bearbeiten
- Besichtigungen durchführen
- Kaufinteressenten-Beratung
- Finanzierungs-Check
- Kaufverhandlungen
- periodische Statusberichte

Sie wissen jederzeit was läuft!

Das Internet hat sich in der Zwischenzeit als wichtigster Vertriebskanal etabliert. Doch die Konkurrenz ist gross. Nur dank professionellem Auftritt heben Sie sich entscheidend von der grossen Masse ab. Der Weg zum Erfolg: 1. Aufmerksamkeit erlangen, 2. Interesse wecken, 3. Bedürfnis erzeugen, 4. Aktion auslösen.

Der Schritt vom Interessenten zum Käufer ist meist gross und erfordert die richtige Mischung von Objekt- und Sachkenntnis, überzeugenden Argumenten und auch positivem Druck. Wir von Stutz & Partner bieten Ihnen das erforderliche Verhandlungsgeschick, die notwendige Erfahrung und weitere Vertriebskanäle als zusätzliches Plus!

Phase 4:

Kaufvertrag / Notar

Kaufvertrag / Notar

- Reservationsvertrag
- Kaufvertragsentwurf (Notar)
- spezielle Vertragsklauseln
- Zahlungsverprechen Bank
- Organisation Beurkundung
- Kaufvertragsunterzeichnung

Verstehen was Sie unterschreiben ...

Leider ist heutzutage nicht mehr immer auf einen Handschlag Verlass. Es empfiehlt sich deshalb, bevor Sie anderen Kaufinteressenten absagen und den Kaufvertragsentwurf beim Notariat bestellen, die getroffenen Vereinbarungen schriftlich zu fixieren und nach Möglichkeit mit einer Anzahlung abzusichern.

Auch die offiziellen Kaufverträge werden immer umfangreicher und komplexer. Um unnötige Aufregungen in dieser Phase zu vermeiden gilt es, die wesentlichen vertraglichen Standard-Bestimmungen schon im Voraus unter den Parteien abzusprechen. Wir von Stutz & Partner setzen uns ein für faire Vertragsbestimmungen für beide Parteien!

Phase 5:

Abschluss Verkauf

Abschluss Verkauf

- Objektbereitstellung
 - > Handwerker
 - > Reinigungen
 - > ...
- Objektübergabe
- Fragen & Antworten

Wir sind für Sie da ...

Mit der notariellen Beurkundung des Kaufvertrages ist der Immobilienverkauf für die meisten Dienstleister schon abgeschlossen. Doch vielfach erfolgt die Eigentumsübertragung erst Monate später. Zeit genug um Ihnen die Freude im Nachhinein noch zu verderben. Es empfiehlt sich, grössere Mängel und Schäden, vor der Vertragsunterzeichnung, mittels Mängelprotokoll aufzulisten bzw. festzuhalten.

Eine gut organisierte Objektübergabe inkl. Übergabeprotokoll schützt Sie vor bösen Überraschungen und sorgt für klare Verhältnisse. Wir von Stutz & Partner stehen Ihnen auch noch nach der Kaufvertragsunterzeichnung mit Rat und Tat zur Seite!

Dank unserer kostenlosen und unverbindlichen Verkaufsberatung sind Sie frühzeitig in der Lage die richtigen Weichen für den optimalen Verkauf Ihrer Liegenschaft zu treffen. *Rufen Sie uns an ...*



Stutz & Partner

verwaltet • vermietet • verkauft

Ihr lokaler Immobilienpartner ...

bei uns sind Sie an der richtigen Adresse!

Telefon: 044 875 07 31 Fax: 044 875 07 32 Internet: www.stutzundpartner.ch