Immobilie verkaufen?

Strigl
Immobilien GmbH

...wir wissen wie!

www.strigl-immobilien.com

Tel.: +43 (0)677 640 592 40 Mail: office@strigl-immobilien.com

Liebe Leserin, lieber Leser!

Herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserem kostenlosen Ratgeber für eine erfolgreiche Immobilienvermarktung.

Die Entscheidung, eine Immobilie zu verkaufen ist oftmals nicht leicht und noch dazu kann die Vermarktung aufgrund der erhöhten Risiken - vor allem wenn man sie privat tätigt - zu einer echten Herausforderung und durch ungewollte Fehler leider auch zu einem „teuren Experiment“ werden.

Durch die Zusammenarbeit mit Strigl Immobilien profitieren Sie nicht nur von unseren bereits vorgemerkten Suchkunden und der damit einhergehenden, erhöhten Verkaufswahrscheinlichkeit zu Ihrem Wunschpreis, sondern auch von unserem umfangreichen Rundum-Sorglos-Service.

Melden Sie sich gerne jederzeit telefonisch unter **+43 (0)677 640 592 40** oder per Mail an **office@strigl-immobilien.com** für eine unverbindliche Beratung!

Freundliche Grüße,

Strigl Philip
Geschäftsführer und Immobilientreuhänder

P.S.: Fragen kostet nichts - jetzt kostenlos & unverbindlich informieren!

Unser Standort

Josef-Schöpf-Straße 1a
A - 6410 Telfs

Unsere Werte

Nachhaltigkeit

NACHHALTIGKEIT wird bei Strigl Immobilien groß geschrieben und durch bewussten Umgang mit unseren Ressourcen gelebt.

Zuverlässigkeit

Handschlagqualität zählt in der heutigen Zeit leider immer seltener zu den Stärken eines Unternehmens. Bei Strigl Immobilien ist dies jedoch einer der wichtigsten Pfeiler - gegenseitiges Vertrauen!

Qualität

Der hohe Qualitätsstandard wird durch laufende Fortbildungen gewährleistet und ist Voraussetzung für eine umfassende und seriöse Immobilienvermittlung.

© 2021

Unser Service

- ✓ **Kostenlose Marktwerteinschätzung** Ihrer Immobilie
- ✓ Erstellung eines maßgeschneiderten **Vermarktungskonzeptes**
- ✓ **Behördengänge** zur Beschaffung der benötigten Verkaufsunterlagen
- ✓ Erstellung professioneller Fotos und eines 360° Rundgangs
- ✓ Erstellung eines umfangreichen und aussagekräftigen **Exposés**
- ✓ Organisation und Durchführung von **Besichtigungen**
- ✓ Durchführung von **Bonitätsprüfungen**
- ✓ Regelmäßige **Eigentümerabsprachen** bezügl. des Verkaufsprozesses
- ✓ Führung von **Verkaufsverhandlungen**
- ✓ Vorbereitung und Begleitung zum **Notartermin**
- ✓ **Immobilienübergabe** an die neuen Eigentümer

Ihre Vorteile

- ✓ **Rechtssicherheit**
- ✓ **Zeitersparnis**
- ✓ **Treffsicheres Vermarktungskonzept**
- ✓ **Vorgemerkte Suchkunden**
- ✓ **Erhöhte Verkaufswahrscheinlichkeit zum Bestpreis**
- ✓ **Rundum-Sorglos-Service**

© 2021

#1 - Erste Überlegungen

Um Ihre Immobilie in kürzester Zeit erfolgreich zum besten Preis verkaufen zu können, benötigen Sie einen gut durchdachten Plan!

Folgende Themen sollten Sie dabei aufgreifen:

+ Zeitrahmen - Bis zu welchem Zeitpunkt sollte der Verkauf abgewickelt werden?
+ Zielgruppe - Welche Käufergruppe spricht meine Immobilie an?
+ Vor- und Nachteile - Heben Sie alle Vorteile Ihrer Immobilie hervor und rüsten Sie sich auch gegen mögliche Einwände!
+ Erstellung eines Vermarktungskonzeptes - Eine gründliche Planung der möglichen Marketingmaßnahmen ist hierfür unerlässlich.

#2 - Marktwert Ihrer Immobilie

Zur erfolgreichen Vermarktung Ihrer Immobilie ist es wichtig, dass Sie bereits zu Beginn den derzeit möglichen Marktwert in Erfahrung bringen.
Dieser Punkt ist für viele Eigentümer besonders schwierig - daher ist es wichtig, dass Sie die Marktwerteinschätzung sachlich durchführen und hierbei sämtliche ideellen Werte außer Acht lassen.

Achtung: Bei unrealistischen Vermarktungspreisen schaden Sie Ihrer Immobilie aufgrund längerer Vermarktungszeit und den damit einhergehenden Preissenkungen.

Tipp: Lassen Sie sich den Wert Ihrer Immobilie von einem Spezialisten ermitteln! Jetzt kostenlose Marktwertermittlung erhalten! (hier klicken)

#3 - Privatverkauf oder die Vorteile eines Maklers nutzen?

Der erfolgreiche Verkauf einer Immobilie verlangt den Eigentümern einiges an Wissen, Geschick und Verkaufserfahrung ab, doch in der Regel wechseln Eigentümer ihre Immobilie eher selten und können daher auch nur begrenzt auf Ihre Erfahrung zurückgreifen.
Seien Sie sich bewusst, dass ein professioneller Vermarktungsauftritt bares Geld wert ist und Sie als Verkäufer hiervon maximal profitieren können.

Vorteile eines Maklers:

+ Der Makler vermarktet Ihre Immobilie auf eigenes Risiko - Kosten entstehen erst nach Verkauf
+ Erstellung professioneller Fotos von Ihrer Immobile
+ Treffsicheres Vermarktungskonzept
+ Umfangreiches Netzwerk
+ Vorgemerkte, zahlungskräftige Suchkunden
+ Durchführung und Organisation von Besichtigungen
+ Führung der Verkaufsverhandlungen und Erzielung höherer Verkaufspreise
+ Zeitersparnis

Achtung: Der erste Eindruck ist bekanntlich der Wichtigste und darum sollten Sie im Falle eines Privatverkaufs unbedingt fachlichen Rat heranziehen.

Tipp: Falls Sie sich für die Immobilienvermarktung durch einen professionellen Makler entscheiden, können Sie sich entspannt zurücklehnen.

© 2021

#4 - Vorbereitung aller notwendigen Unterlagen

Die Vorbereitung sämtlicher Unterlagen sind beim Verkauf Ihrer Immobilie unerlässlich.
Seien Sie sich auch darüber im Klaren, dass Sie gegenüber der Interessenten alle wichtigen Informationen über Ihre Immobilie offen legen müssen.

Wichtige Unterlagen:

+ Aktueller Grundbuchauszug
+ Grundrisse, Pläne,…
+ Auszug Flächenwidmungsplan
+ Auszug Gefahrenzonenplan
+ Baubescheid
+ Benützungsbewilligung
+ Grundsteuerbescheide
+ Nutzwertgutachen
+ Wohnungseigentumsvertrag
+ Energieausweis
+ Betriebskostenabrechnung (Vorschreibung,…)
+ Mietverträge (bei vermieteten Immobilien)

Achtung: Die Vorlage eines Energieausweises ist gesetzlich geregelt und daher zwingend notwendig! Beachten Sie, dass der Energieausweis nicht älter als 10 Jahre sein darf und bei Verweigerung der Vorlage sogar mit einer Verwaltungsstrafe von bis zu € 1.450,00 geahndet wird (Energieausweis-Vorlage-Gesetz 2012).

Tipp: Das Einholen der notwendigen Unterlagen über Ihre Immobilie zählt zum Service eines guten Immobilienmaklers.

© 2021

#5 - Rücken Sie Ihre Immobilie ins optimale Licht!

Wie bereits vorhin kurz angesprochen ist der erste Eindruck in der Regel der entscheidendste und ein wesentlicher Bestandteil für einen erfolgreichen Verkauf zum bestmöglichen Preis.
Gehen Sie Ihre Immobilie am besten mit den Augen der Interessenten durch und notieren Sie sich dabei Ihre entdeckten „Mängel“.
Meist können diese dann mit kleinen Handgriffen behoben werden und sorgen so für den perfekten ersten Eindruck.

Wichtig: Vertuschen Sie keinesfalls bekannte Schäden wie zum Beispiel feuchte Wände oder Schimmel! Sprechen Sie diese bei Besichtigungen offen an bzw. lassen Sie diese Schäden fachkundig beheben!

Tipp: Neu gestrichene Wände und aufgeräumte Räume können bereits für eine wesentliche Aufwertung Ihrer Immobilie sorgen. Lassen Sie sich auch hierbei von einem professionellen Makler unterstützen!

#6 - Erstellung eines professionellen Exposés

Die professionelle Präsentation Ihrer Immobilie ist ein wichtiger Punkt, um den gewünschten Verkaufspreis zu erzielen. Informative Texte und Beschreibungen über die Vorteile der Immobilie und ihre Lage sind ebenso wichtig, wie der gekonnte Aufbau eines aussagekräftigen Exposés.

Tipp: Schauen Sie darauf, dass Sie alle wichtigen Punkte in Ihrem Exposé ansprechen und so bereits vorab bei den Interessenten keine Unklarheiten entstehen.

#7 - Erstellung professioneller Fotos

Ansprechende Fotos sind das A und O für den ersten Eindruck. Hierbei ist nicht nur der Blickwinkel in den unterschiedlichen Räumen ausschlaggebend sondern auch die Belichtung und natürlich das Motiv.

Tipp: Beauftragen Sie für die Erstellung der Fotos unbedingt einen Profi und profitieren Sie somit von einer höheren Nachfrage.

#8 - Durchführung von Besichtigungen

Der aufwändigste Teil einer Immobilienvermarktung ist zweifellos die kompetente Durchführung der Besichtigungen mit zahlungskräftigen Interessenten.
Seien Sie sich bewusst, dass Sie um Ihre Immobilie privat zu verkaufen idealerweise auch zahlreiche Besichtigungen durchführen werden - natürlich meistens am Abend oder an den Wochenenden, da die Interessenten in der Regel selbst berufstätig sind.

Bereiten Sie Sich auch auf sämtliche Fragen über Ihre Immobilie vor und verschweigen Sie auch hier keine Mängel oder wesentliche Informationen (z.B. Nachbarschaftsstreitigkeiten, Lärmquellen,…).

Tipp: Oftmals entstehen bei Besichtigungen zwischen Eigentümer und Interessenten kleine unangenehme Spannungen, da sich die Interessenten zum einen über Mängel unpassend äußern oder sich zum anderen nicht trauen gegenüber den Eigentümern ihre ehrliche Meinung zu sagen. Profitieren Sie auch hier von der professionellen Arbeit eines Immobilienmaklers und genießen Sie Ihre Freizeit ganz ohne aufwändige Besichtigungen!

#9 - Verhandlung des Kaufpreises

Sie haben bereits Interessenten an der Angel? - Lassen Sie sie nicht mehr los ;)
Natürlich sollte eine Preisverhandlung für beide Seiten ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielen, jedoch sollten Sie Ihre Immobilie nicht unter Ihrem Wert verkaufen. Wichtig ist, dass Sie von Beginn an bereits wissen, wo Ihre Schmerzgrenze liegt und ob die Verhandlung zielführend oder nur reine „Zeitverschwendung“ ist. Lassen Sie sich jedenfalls eine Finanzierungsbestätigung vorweisen, um Sicherheit über die Ernsthaftigkeit der Interessenten zu haben.

Tipp: Die Erfahrung eines Immobilienmaklers ist auch hier ein wahrer Vorteil, denn eine neutrale Person kann durch seine vermittelnde Funktion bei Preisverhandlungen eine große Hilfe sein. Zudem prüft ein Makler in der Regel bereits vorab das Interesse der Käufer und filtert somit die Interessenten mit ernstem Kaufinteresse heraus.

#10 - Kaufvertrag

Ist das Kaufanbot von beiden Parteien unterfertigt, wird in weiterer Folge der Kaufvertrag errichtet. Hierfür können sich die Käufer den Vertragserrichter selbst aussuchen, denn diese müssen die Errichtung auch bezahlen.

Tipp: Meist kann ein Immobilienmakler zuverlässige Vertragserrichter in seinem Netzwerk weiterempfehlen, welche die Errichtung auch zu attraktiven Konditionen anbieten.

#11 - Notar

Nach der Vertragserrichtung und der Freigabe beider Parteien, wird der Kaufvertrag bei einem Notar unterzeichnet. In weiterer Folge wird der Kaufpreis von den Käufern auf das Treuhandkonto überwiesen und die Eintragung der neuen Eigentümer in das Grundbuch veranlasst.

#12 - Übergabe

Sobald der Kaufpreis auf dem Treuhandkonto liegt und der vereinbarte Übergabezeitpunkt gekommen ist, wird die Immobilie an die neuen Eigentümer übergeben.
Um im Nachhinein unnötige Auseinandersetzungen zu vermeiden, wird hierfür ein eigenes Übergabeprotokoll erstellt und von beiden Parteien unterzeichnet.

Sie denken gerade darüber nach **Ihre Immobilie** zu **verkaufen**, sind sich aber nicht sicher was Ihr Objekt aktuell am Markt wert ist?

Vereinbaren Sie jetzt ein **kostenloses Erstgespräch** und starten Sie mit uns durch!

→ Von uns erfahren Sie **kostenlos & unverbindlich:**

- ✓ welchen Wert Ihre Immobilie aktuell am Markt hat
- ✓ wie sich der Wert Ihrer Immobilie voraussichtlich entwickeln wird
- ✓ wann der richtige Zeitpunkt für einen Verkauf ist

Jetzt kostenlose Marktwertermittlung erhalten! (hier klicken)

Kommen Sie am besten gleich zu uns!

Alle Angaben nach bestem Wissen, jedoch ohne Gewähr für Vollständigkeit und Richtigkeit.