



VON POLL IMMOBILIEN  
Shop Coburg  
Judengasse 18 | 96450 Coburg  
coburg@von-poll.com  
T.: 095 61 - 79 53 83 0  
coburg@von-poll.com

*www.von-poll.com/coburg*

20\_0408

VP  
Privatverkauf von  
Immobilien

*www.von-poll.com/coburg*



## Expertentipp von Alexander Petrich, Geschäftsstelleninhaber Coburg **Privatverkauf von Immobilien**

Was ist beim Verkauf Ihrer Immobilie zu beachten?

**Der Preis:** Es ist wichtig, den richtigen Marktwert anhand der Eigenschaften und Merkmale Ihrer Immobilie zu ermitteln. Gerechnet ist besser als geschätzt. Für den erfolgreichen Verkauf ist der Einstiegspreis entscheidend. Ist er zu hoch, geht es nach langer Verweildauer der Immobilie auf dem Markt letztlich nach hinten los. Ist der Preis zu niedrig, verschenkt der Eigentümer Geld.

**Die Präsentation:** Immobilienkauf ist eine Bauchentscheidung. Der zukünftige Käufer entscheidet im Erstkontakt, oft in den Onlinemedien, ob er die Immobilie besichtigen möchte. Überzeugende Fotoaufnahmen, aussagekräftige Grundrisse, die Erstellung eines Energieausweises, das Recherchieren in Bauakten und Grundbüchern sowie ein professionelles Exposé sind sehr aufwendig.

**Der Verkauf:** Um typische Kaffeebesichtigungen zu vermeiden, macht es Sinn, zunächst ein Telefonat mit dem Interessenten zu

führen und so das tatsächliche Interesse zu prüfen. Pro Besichtigung können circa 60 Minuten Zeit eingeplant werden.

Es sollte strukturiert durch das Haus geführt werden, damit der Interessent auch viele Eindrücke und alle relevanten Informationen erhält. Gute Argumente für Ihre Immobilie und Verhandlungssicherheit sollten Sie haben. Reagieren Sie auf Kritik an Ihrer Immobilie nicht emotional.

**Der Notar:** Ist der Käufer gefunden, warten Sie, bis eine schriftliche Finanzierungsbestätigung der Bank vorliegt. Für besondere Fälle sollten Sie einen guten Juristen an der Hand haben.

**Der Immobilienmakler:** Ein Immobilienmakler mit Ausbildung und Erfahrung wird Ihnen Zeit und Energie sparen. Er übernimmt alle Aktivitäten. Das beginnt bei einer qualifizierten Wertermittlung. Kunden werden im Vorfeld selektiert. Eine professionelle Präsentation und ein abgesprochener Marketingplan führen durch alle Phasen des Verkaufs bis zur Verhandlung. Selbstverständlich prüft er die finanzielle Situation Ihres Käufers und begleitet Sie bis zum Notar und oft noch im Nachgang. Wer sich den Privatverkauf selbst nicht zutraut, vergleicht vor Ort verschiedenen Maklern ab. Nicht scheinbare Lockangebote von Provisionsfreiheiten, sondern tatsächliche Leistungen, Ausbildung, Erfahrung und Referenzen sollten sehr genau unter die Lupe genommen werden.

Denn auch Sie möchten zum bestmöglichen Preis Ihre Immobilie verkaufen! Kennen Sie den Preis Ihrer Immobilie und wissen die wesentlichen Eigenschaften zu schätzen? Fühlen Sie sich der Herausforderung gewachsen in den sozialen Medien und Online Ihre Immobilie ansprechend zu präsentieren und Preisverhandlungen zu führen?

Hier finden Sie Tipps, wie man seine Immobilie zum bestmöglichen Preis verkauft.