

So verkaufen Sie Ihre Immobilie ERFOLGREICH



Mag. Karin Erharder
Immobilientreuhänderin,
SV-Immobilienbewertung



Mit der richtigen Strategie verkaufen Sie Ihre Immobilie zum Bestpreis an passende Interessenten.

Tipps für Ihre Verkaufsstrategie
Sie benötigen vollständige, aussagekräftige **Unterlagen**, wie

- ✓ Energieausweis
- ✓ Grundbuchauszug
- ✓ Pläne
- ✓ Baubewilligung
- ✓ Baubeschreibung
- ✓ Betriebskostenübersicht
- ✓ Wohnungseigentumsvertrag
- ✓ Versammlungsprotokolle
- ✓ Miet- und Pachtverträge



Checkliste für Ihren Immobilienverkauf

- Unterlagen
- Vorbereitung
- Verkaufspreis
- Exposé
- Bewerbung
- Besichtigung
- Preisverhandlung
- Bonität
- Kaufvertrag
- Übergabe

Checkliste zum Download
www.erharderimmobilien.com



Wichtig ist die **Vorbereitung** Ihrer Immobilie. Der erste Eindruck zählt! Führen Sie wertsteigernde Reparaturen durch, „entrümpeln“ Sie die Immobilie, reinigen Sie innen und außen gründlich. Schaffen Sie ein Wohlfühlambiente.

Nur ein realistisch geschätzter **Verkaufspreis** ist die Basis für einen zügigen und erfolgreichen Verkauf. Um die Informationen des aktuellen Marktes auf das konkrete Objekt anzuwenden, braucht man Erfahrung. Wollen Sie eine fundierte Wertermittlung, beauftragen Sie einen Sachverständigen für Immobilienbewertung.

Erstellen Sie ein **Exposé**. Es ist die Visitenkarte der Immobilie, das alle wesentlichen Informationen enthält. Es macht aus einer Sammlung einzelner Unterlagen ein stimmiges Ganzes, in dem das Objekt grafisch ansprechend dargestellt ist. Besonders wichtig ist die Qualität der Fotos!

Nutzen Sie unterschiedliche Kanäle zur **Bewerbung** Ihrer Immobilie. Immo-Plattformen bieten kostengünstige Möglichkeiten. Eine gute Ergänzung sind Printmedien wie Gemeindeblatt, Bezirksblatt und natürlich die Sozialen Netzwerke. Zu beachten ist bei allen Werbemaßnahmen, dass ein Mindestmaß an Information gegeben wird: Baujahr, Wohnnutzfläche, Nutzfläche, Lage, Ausstattung, Energieausweis, Preis.

Vereinbart nun ein Interessent eine **Besichtigung**, sollte dieser Termin minutiös vorbereitet werden: Einladung jedes Interessenten einzeln, persönliche Führung durch das Objekt.

Informieren Sie über die vorhandene Infrastruktur, betonen Sie Stärken, erwähnen Sie aber auch Mängel. Damit nehmen Sie den Interessenten den Wind aus den Segeln für weitere Verhandlungen.

Bei der **Preisverhandlung** legen Sie neben dem eigentlichen Preis der Immobilie auch genau fest was inkludiert ist. Erstellen Sie mit dem Käufer eine Liste, was zu welchem Preis übernommen wird.

Vor Vertragsabschluss prüfen Sie die **Bonität** der Käufer. Verlangen Sie einen Nachweis über vorhandenes Kapital und eine schriftliche Finanzierungsbestätigung der Bank.

Wenn alle grundlegenden Punkte geklärt sind bzw. ein schriftliches Kaufanbot vorliegt, setzt ein Notar oder ein Rechtsanwalt den grundbuchfähigen **Kaufvertrag** auf. Nach der Freigabe durch beide Parteien ist der Vertrag notariell zu beglaubigen.

Nach Vertragsunterzeichnung und erfolgter Zahlung des Gesamtkaufpreises kann die **Übergabe** stattfinden. Fertigen Sie ein Übergabeprotokoll an, das die aktuellen Zählerstände, die Anzahl der übergebenen Schlüssel und die übergebenen Unterlagen beinhaltet und von Käufer und Verkäufer unterzeichnet wird.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Immobilienverkauf!

ERHARTER
Immobilien
www.erharderimmobilien.com
Tel. +43 676 4078741