

**Nachfolgend erhalten Sie wichtige Informationen, welche Risiken alle bei einer Eigenvermarktung auftreten.**

**Die Alternative zur Eigenvermarktung stellen wir Ihnen in - UNSER 14 PUNKTE LEISTUNGSVERSPRECHEN -**

**vor.**

1. Unsicherheit bei der Preisfindung für das Objekt!

Inwieweit kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie und anderen vergleichbaren Objekten am Markt? Ist die Immobilie marktgängig? Ist der Preis zu niedrig, dann verschenken Sie Geld oder der Preis ist zu hoch, dann bleiben die Interessenten aus. Wie viele Objekte haben Sie schon verkauft? Welche Aktivitäten unternehmen Sie, um Ihre eigene Immobilie zu verkaufen? Wie hoch schätzen Sie den Aufwand und die Kosten für den Verkauf Ihrer Immobilie ein? Einer der wichtigsten Punkte ist mittlerweile die Beschaffung der Unterlagen für die Bank Ihres Käufers. Den immer höher werdenden Anforderungen kann nur ein professioneller Immobilienmakler gerecht werden.

1. Wie qualifizieren Sie einen Interessenten?

Welche Fragetechnik nutzen Sie, um herauszufinden, was der Interessent wirklich sucht? Handelt es sich um Touristen oder echte Interessenten eventuell sogar um - Schauer - , die Ihre Immobilie ausspähen und es auf Wertgegenstände abgesehen haben, Einbruchgefahr?

Somit kommt zum geplanten Verkauf noch die Gefahr eines möglichen Einbruchs!

1. Zeit/Erreichbarkeit ist nicht zu gewährleisten!

Wie können Sie sicherstellen, dass Sie immer gut erreichbar sind? Termine müssen Sie im Regelfall nach dem Terminkalender des Interessenten einrichten.

1. Zu viele Emotionen im Spiel!

Das größte Problem! Sie als privater Verkäufer sehen den Käufer als – Feind -, denn er nimmt ihnen aus Ihrer Sicht oft das Teuerste und Liebste weg, was sie sich geschaffen haben. Welche Erfahrungen besitzen Sie im Verhandeln? Wie können Sie gewährleisten, dass Sie mit einem Interessenten emotionsfrei verhandeln?

1. Hilflos in Bezug auf die Finanzierungsmöglichkeiten des Kaufinteressenten!

Ist das, was sich der Interessent vorstellt, seriös und vertrauenswürdig? Wo liegt der aktuelle Zinssatz und welche Fördermöglichkeiten können gegebenenfalls genutzt werden? Kennen Sie die Abschreibungsmöglichkeiten von Immobilien und können Sie dem Interessenten eine Finanzierung ausrechnen bzw. diesen an eine Bank vermitteln? Bekommt Ihr Kaufinteressent die Finanzierung innerhalb von 48 Stunden?

1. Mangelnde Rechtssicherheit!

Vorvertrag? Verbindlicher Handschlag? Anzahlung? Welche Fachkenntnisse haben Sie in den Bereichen Recht, Steuern und Bau? Wie gehen Sie mit Kaufinteressenten um, die bereits Immobilienerfahrung haben beziehungsweise Immobilien besitzen? Können Sie dem Notar die nötigen Daten für die Erstellung eines Kaufvertrages liefern?

1. Zu wenig Sicherheit bei der Verhandlungsführung!

Wie kann man mit Einwänden umgehen bzw. den Interessenten bei - Laune - halten?

1. Schwierigkeit mit der Werbung!

Wie werden Unterlagen richtig aufbereitet? Die Kaufentscheidung wird in der Regel zu Hause getroffen und nicht in der Immobilie.

1. Versteckte Ratgeber!

…beeinflussen häufig ohne wirkliche Sachkenntnis, Verkäufer gerne im Hintergrund.

1. Schwierigkeiten mit den Behörden!

Wann und wohin? Grundbuch, Versicherungen und Co: Was funktioniert wie?

Wer stellt sicher, dass Sie ihr Geld aus dem Verkauf auch wirklich bekommen? Gibt es eventuell eine Vorfälligkeitsentschädigung bei Ihrer Bank?

**HEFNER IMMOBILIEN Büro Mainz Wilhelm-Theodor-Römheld Str. 14 55130 Mainz Tel. +49(0) 6131 9200034 E-Mail: kontakt@hefnerimmobilien.de** [**www.hefnerimmobilien.de**](http://www.hefnerimmobilien.de) **Inhaber: Stephan Hefner Mitglied im bvfi Bundesverband für die Immobilienwirtschaft Regionaldirektor Mainz und Wiesbaden**