



Professioneller Hausverkauf

Ein perfektes Besichtigungsmanagement beim Hausverkauf ist aufwendig.

Bei der Durchführung von Terminen mit Interessenten geht es um die kompetente Darstellung der Vorzüge des Hauses und um die Beantwortung von vielerlei Fragen. Bei potentiellen Käufern mit ernsthaftem Kaufinteresse ist es wichtig, die Bonität und die Seriosität zu überprüfen.

Die Verhandlungen über den Verkaufspreis und über den Vertrag, über die Zahlungsabwicklung, den Übergabetermin und über sonstige Absprachen bedeuten für Hausverkäufer oft eine große Herausforderung. Schließlich sollte der Preis stimmen, der Käufer solvent sein und die Abwicklung reibungslos verlaufen.

Hausverkauf mit Profis - ein guter Makler bringt Know-how und Erfahrung mit
In den meisten Fällen lohnt es sich, einen erfahrenen Makler einzubeziehen. Er berät kompetent beim Hausverkauf, kann die Marktlage einschätzen und auch eine Wertermittlung durchführen. Er kann Inserate platzieren, bei Interessenten eine Vorauswahl treffen, Besichtigungen durchführen und bei Kaufverhandlungen Unterstützung leisten. Auch beim Abschluss des Vertrags und der Übergabe kann er einbezogen werden.

Generell spart der Verkäufer dadurch viel Zeit, und in vielen Fällen wird die Höhe der Maklercourtage durch einen sachgerechten Verkaufspreis und eine perfekte Abwicklung mehr als ausgeglichen.