Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

21.05. 2012

ImmoService informiert: Welcher Typ Hausverkäufer sind Sie?

Von immoservice



Bild Rechte
Hans Brüngger Immoservice

(Auenstein) **Um einen erfolgreichen Verkauf zu planen, muss zuerst einmal die Strategie entworfen werden. Dabei geht es um Ihre Vorgaben, Wünsche und Ansprüche. Wir unterteilen in drei Typen von Hausverkäufern:**

1. Der Selbstverkäufer versucht zuerst einmal mit eigenen Inseraten in Zeitungen und im Internet den Markt zu testen.Vorteil: Geringe Kosten, keine Maklerhonorare. Nachteil:Misserfolg und Minderpreis wenn der Verkaufspreis nicht Marktgerecht angesetzt wird.

2. Der Delegierer ist froh, wenn er die Gestaltung der Inserate, die Besichtigungen und den Verkaufsablauf nicht selber organisieren muss.Vorteil: Kein eigener Aufwand, Preis und Strategie durch Fachmann eruiert. Nachteil: Maklerkosten entstehen.

3. Der Vorsichtige will sicher gehen, dass die Liegenschaft mit der richtigen Strategie auch wirklich verkauft wird, dass der Preis bereits zu Beginnstimmt und die Kaufverträge vom Profi kontrolliert werden. Vor- und Nachteile: siehe Typ 2.

Fazit: Es ist sehr wichtig, mit der richtigen Strategie und vor allem dem korrekten Preis auf den Markt zu gehen. Ist der Preis zu hoch, kann nicht verkauft werden und jede Preisreduktion vermindert die Verkaufschancen. Ist der Preis zu tief, verliert man noch offensichtlicher Geld. Hausverkäufer Typ 2 & 3 lösen dieses Problem, in dem sie den richtigen Makler wählen. Hausverkäufer Typ 1 tut gut daran, zumindest die Preisfindung einem Profi zu überlassen, auch wenn er für die Schätzung Fr. 1‘000.- bis Fr.1‘500.- investieren muss.Nicht die billigsten Verkaufskosten entscheiden über das beste Ergebnis, sondern die durchdachteste Strategie und die konsequente Preispolitik.

Über die Organisation:

ImmoService Partner GmbH ist spezialisierter Immobilienmakler im Raum Aargau, Solothurn, Mittelland. ImmoService bietet einen kompletten Service beim Verkauf von Immobilien an. Ob Haus, Wohnung, Mehrfamilienhaus oder Grundstück: Der Kunde wird vorgängig unverbindlich beraten. Spezialgebiet: Immobilienverkauf/Hausverkauf im Alter für Senioren.

Pressekontakt:

ImmoService Partner GmbH
Hans C. Brüngger
Untere Reben 3
5105 Auenstein
062 822 24 34
hb@immoservice.ch
www.immoservice.ch

Kategorie
Industrie & Bau & Immobilien

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/immoservice-informiert-welcher-typ-hausverkaeufer-sind-sie*