



7 INSIDER TIPPS

SO VERKAUFEN SIE IHRE
IMMOBILIE ZU EINEM SPITZENPREIS

Manfred Just

Landstraße 84
4020 Linz

Telefonnummer

T: 0732 6 10 100
M: 0699 10610100
M: 0699 10610400

E-mail & Webseite

office@justimmobilien.at
www.justimmobilien.at



ERWÄGEN SIE IHRE IMMOBILIE ZU VERKAUFEN, WISSEN ABER NICHT SO RECHT AUF WAS SIE ACHTEN MÜSSEN?

DER VORBEREITUNG
DES VERKAUFS
SOLLTEN SIE GROSSE
AUFMERKSAMKEIT
WIDMEN -
ANGEFANGEN BEI
DER PLANUNG BIS
HIN ZUR UMSETZUNG

Darf ich mich vorstellen? Mein Name ist Manfred Just und ich bin seit vielen Jahren erfolgreich als Immobilienmakler im Raum Linz tätig. Im Laufe meiner Berufsjahre habe ich die unterschiedlichsten Erfahrungen gesammelt und Techniken entwickelt, doch unter dem Strich geht es für mein Team und mich immer um eines: unseren Auftraggebern die bestmöglichen Verkaufserlöse zu realisieren. Einige Maßnahmen haben sich dabei als ausgesprochen hilfreich erwiesen, wie mir auch zahlreiche Kolleg/-innen bestätigen. Daraus will ich kein Geheimnis machen, sondern meine Erfahrungen mit Ihnen teilen. Verlassen Sie sich auf das profunde Know-how von Spezialisten, die Ihnen zur Seite stehen wollen. Die hier festgelegten Schritte legen den Grundstein für Ihren Erfolg.



Also lehnen Sie sich zurück, frei nach dem
Motto "Hätt' i des g'wusst, wa i glei' zum
Just!
Herzlichst

Manfred Just
Ihr Manfred Just

7 INSIDER TIPPS SO VERKAUFEN SIE IHRE IMMOBILIE ZUM SPITZENPREIS

Tipp #1 - Das Timing

Zunächst gilt es zu überlegen, wann der optimale Zeitpunkt für den Immobilienverkauf sein könnte:

- Einerseits spielen natürlich die persönlichen Voraussetzungen eine große Rolle. Sind Sie zum Beispiel gesundheitlich eingeschränkt und können das Anwesen oder die Wohnung nicht mehr halten, unterliegen Sie gewissen Zwängen.
- Trotzdem sollten Sie den Markt im Blick behalten, denn das Verhältnis von Angebot und Nachfrage bestimmt insbesondere bei Immobilien den Preis: Je größer die Nachfrage und je geringer das Angebot, desto rentabler können Sie agieren.
- Und auch die Jahreszeit ist zu beachten, denn in einigen Monaten erzielen Sie erfahrungsgemäß mehr als in anderen. Je nach Möglichkeit ist es deswegen sinnvoll, den Immobilienverkauf in den Frühling oder Sommer zu legen.



Tipp #2 - Der Vorlauf

Sie haben sicher schon einmal selbst die Erfahrung gemacht: Je mehr Sie bei einem Vorhaben unter zeitlichem Druck stehen, desto schlechter wird das Ergebnis - und das vor allem beim Immobilienverkauf. Planen Sie also ausreichend Zeit ein, um jeden einzelnen Schritt des Verkaufsprozesses sorgfältig und überlegt gehen zu können. Eine solche Transaktion ist komplex, es wollen viele Formalitäten erledigt und alle Umstände bedacht werden. Selbst ein professioneller und routinierter Immobilienmakler wird im Optimalfall 40 bis 70 Tage benötigen, um zu einem ansprechenden Ergebnis zu kommen - Ausnahmen bestätigen wie immer die Regel.

SO VERKAUFEN SIE IHRE IMMOBILIE ZUM SPITZENPREIS

Tipp #3 - Die Dokumente

Es ist eine ganze Menge an Unterlagen notwendig, um einen Immobilienverkauf reibungslos abzuwickeln - hier sollten Sie etwas Aufwand einplanen. Teilweise müssen Sie nur Kopien besorgen, teilweise aber auch Dokumente bei verschiedenen Ämtern beantragen. Recherchieren Sie zunächst gründlich, welche Unterlagen Sie genau benötigen, und legen Sie in jedem Fall eine Kopie für sich selbst ab. Selbstverständlich können Sie gerne auf unsere Checkliste zugreifen - oder uns die Arbeit überlassen. Erfahrungsgemäß ist diese wichtige Vorarbeit ausgesprochen nervenaufreibend. Sind dann aber alle Dokumente zusammengetragen, können Sie auf Anfragen prompt reagieren und Kaufinteressenten alle Fakten auf den Tisch legen, die die Transaktion vorantreiben.

Tipp #4 - Die Wertermittlung

Die Bewertung der Immobilie ist der nächste Schritt - und hier spielen vielfältige Faktoren eine Rolle. Beachten Sie bitte, dass eine fundierte Wertermittlung nicht nur den Bauzustand, die Lage und die Art der Immobilie berücksichtigt, sondern auch die Situation auf dem Markt. Gehen Sie nämlich mit überzogenen Preisvorstellungen an die Vermarktung, verprellen Sie sich einerseits potenzielle Interessenten, andererseits müssen Sie sukzessive Ihre Vorstellungen korrigieren. Damit signalisieren Sie, dass Sie bereit sind, noch weiter nachzugeben - und entsprechend verhalten werden die Reaktionen sein. Verlangen Sie hingegen zu wenig, machen Sie von vornherein Verluste. Sinnvoller ist es, die Wertermittlung fundiert und professionell durchführen zu lassen, um dann mit einem moderaten Preisaufschlag in die Verhandlungen einzutreten - auch hier können wir Sie kompetent unterstützen.

**MÖCHTEN SIE WISSEN, WIE VIEL IHRE
IMMOBILIE WERT IST UND ZU WELCHEM PREIS
SIE DIESE VERKAUFEN SOLLTEN?**

**KONTAKTIEREN SIE MICH NOCH HEUTE
FÜR EINE OBJEKTBEWERTUNG!**

Manfred Just, Immobilienreuhänder

0699 10 100 100 | manfred.just@justimmobilien.at



Tipp #5 - Die Vermarktung

Das Auge isst immer mit - auch bei Immobilien. Ganz unabhängig von der konkreten Zielgruppe sollten Sie hochwertige Fotos von Ihrer Immobilie erstellen, denn oft genug entscheidet der erste optische Eindruck, den ein digitales oder analoges Exposé beim Betrachter verursacht, über die weitere Entwicklung. Versetzen Sie sich zuvor in die Position eines Käufers und beurteilen Sie das Objekt: Oft genug sind es kleine Arbeiten, die den Eindruck komplett verändern. Räumen Sie beispielsweise persönliche Dinge weg, reinigen und renovieren Sie bei Bedarf oder bringen Sie den Garten in Ordnung - dieser Aufwand wird sich für Sie unter dem Strich rechnen. Dann hängt es von der Art der Immobilie ab, welche Marketingkanäle Sie bespielen sollten: Während gängige Wohnungen oder Wohnhäuser vor allem online angeboten werden und über besondere Vertriebsnetzwerke die besten Preise erzielen, bevorzugen Interessenten für höherwertige Immobilien Exklusivität und bedürfen besonderer Kontakte. Auch in diesem Punkt stehen wir Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Tipp #6 - Die Besichtigungen

Kommen die ersten Anfragen, müssen diese zeitnah und professionell bearbeitet werden: Interessenten kontaktieren, wichtige Informationen austauschen und Besichtigungstermine vereinbaren - das ist nur der erste Teil. Die Besichtigungen sollten gut vorbereitet sein, denn nicht nur das Objekt sollte sich in Bestform präsentieren, auch Sie sind gefordert. Potenzielle Käufer haben zahlreiche Fragen, sie wollen alles genau wissen und vor allem auf eventuelle Mängel hingewiesen werden. Sie sollten sich also gut organisieren und den Ablauf im Vorfeld so strukturieren, dass Sie ohne Probleme vorankommen und einen optimalen Eindruck hinterlassen. Doch damit nicht genug: Achten Sie darauf, dass Sie wirklich Kaufinteressenten mit guter Bonität vor sich haben. Dazu sind ebenso Recherchen und Vorbereitungen notwendig wie ein gewisses Maß an Verhandlungsgeschick und Lebenserfahrung.





Tipp #7 - Der Verkauf

Haben Sie Ihre Entscheidung getroffen und sind sich mit einem Interessenten einig geworden, geht es an den eigentlichen Verkauf: Sie benötigen einen Notar, der einen entsprechenden Vertrag aufsetzt und den beabsichtigten Verkauf im Grundbuch vermerken lässt. Dann sollte Ihnen der Käufer eine Finanzierungsbestätigung vorlegen, um die weiteren Schritte einzuleiten. Beim Immobilienverkauf geht es Zug um Zug, um beiden Parteien größtmögliche Sicherheiten einzuräumen. Auch das braucht seine Zeit und sollte sorgfältig geplant werden, um den Erfolg der Transaktion nicht noch zu gefährden. Recherchieren Sie am besten im Vorfeld, welche Schritte wann zu erledigen sind - oder gehen Sie gleich auf Nummer sicher und arbeiten Sie mit uns zusammen.



PROFI TIPP:

Der Verkauf Ihrer Immobilie stellt eine wichtige Entscheidung dar. Gerne beraten wir Sie.

EIN SORGENFREIES VERKAUFSERLEBNIS



Wie Sie sehen, zählt der Immobilienverkauf zu den komplexeren Transaktionen: Es sind umfangreiche Vorarbeiten notwendig, ein cleveres Timing, aber auch bei der Präsentation und Vermarktung zahlen sich Erfahrung und Know-how aus. Insbesondere beim Verkauf selbst lauern einige Fallstricke, die unter dem Strich ordentlich Geld kosten können.

Wenn es darum geht, im Großraum Linz eine Immobilie zu verkaufen, bin ich absoluter Experte: Ich suche entsprechend Ihrer Präferenzen nach geeigneten Käufern und Sorge dafür, dass diese sich in Ihre Immobilie verlieben. Von der ersten Kontaktaufnahme bis hin zum Verkauf - ich begleite Sie auf jedem Schritt.

Gerne können Sie mich kontaktieren und wir besprechen ausführlich und unverbindlich, wie wir Ihre Immobilie schnell und zum bestmöglichen Preis verkaufen können.

Ich freue mich von Ihnen zu hören!

Manfred Just

Manfred Just

Immobilientreuhänder



Hätt' i des g'wusst, wa i glei' zum Just!

Manfred Just

Landstraße 84
4020 Linz



E-mail & Webseite

office@justimmobilien.at
www.justimmobilien.at