

Verkauf durch Immobilienmakler: VOR- UND NACHTEILE

Vorteile

- **Marktnähe**
- Grosses **Immobilien-Knowhow**
- **Verkaufserfahrung, Verhandlungsgeschick**
- Bestmöglicher **Verkaufspreis**
- **Maklerprovision und Werbekosten sind im Verkaufspreis enthalten**
- **Zeit**, sich um den Verkauf zu kümmern
- Kennt bereits **potenzielle Käufer**
- **Erreichbarkeit**
- **Emotionale Distanz**
- Setzt **Vermarktungsinstrumente** professionell ein
- Kenntnis von **Abwicklung, Finanzierung, etc.**
- **Sein Erfolg ist Ihr Erfolg!**

Nachteile

- Maklerprovision

Selber verkaufen: VOR- UND NACHTEILE

Vorteile

- Keine Maklerprovision zu zahlen

Nachteile

- Ermittlung des **richtigen Marktpreises** ist schwierig
- Meistens nur **wenig Fachwissen** über Immobilien
- **Emotionale Bindung**
- **Zeitlicher Aufwand**
- Meistens **kein Bezug zum Liegenschaftsmarkt**
- Gefahr, zu rasch auf **Preisreduktionen** einzugehen
- Meistens keine Fachkenntnisse über **Verkaufsdokumentation** und **Verkaufsinstrumente**
- Verkauf ist **einmalig**

Das **Vertrauen in den Makler** ist von zentraler Bedeutung für einen erfolgreichen und effizienten

Verkaufsabschluss.

Deshalb sollten wir uns **bei einem ersten Gespräch kennen lernen**, damit Sie dann entscheiden können, ob Sie die Immobilie auf eigene Faust verkaufen wollen oder ob wir für Sie den Verkauf übernehmen sollen!