

NASSO
IMMOBILIEN & FINANZIERUNG

FÜR EIGENTÜMER

Die 10 besten Tipps für einen außergewöhnlichen Immobilienverkauf.

Was den Unterschied wirklich macht.

Ein außergewöhnliches Ergebnis beginnt lange vor der ersten Besichtigung.

Die besten Verkäufe, die wir begleiten, haben eines gemeinsam: Sie beginnen nicht mit einem Inserat, sondern mit einer klaren Vorbereitung.

Was erfahrene Verkäufer richtig machen, lässt sich lernen — und wiederholen.

Auf den folgenden Seiten die zehn Punkte, die aus unserer Erfahrung den größten Unterschied machen.

01

BEGINNEN SIE MIT DEM ECHTEN MARKTWERT.

Nicht der Wunschpreis entscheidet, sondern der Markt. Eine fundierte Werteinschätzung ist die Basis für die beste erzielbare Vermarktung.

IHR VORTEIL

Ein realistischer Start bringt oft mehr Angebote als ein zu hoher.

02

BEREITEN SIE DIE IMMOBILIE WIE FÜR DEN WICHTIGSTEN BESUCH VOR.

Kleine Reparaturen, aufgeräumte Räume, gutes Licht — Details, die den Unterschied machen, bevor der erste Interessent die Tür öffnet.

IHR VORTEIL

Der erste Eindruck entscheidet, wie lange jemand bleibt.

TIPP 03 VON 10

Halten Sie alle Unterlagen bereit, bevor Sie starten.

Grundbuchauszug, Energieausweis, Teilungserklärung — wer alles griffbereit hat, wirkt seriös und beschleunigt jeden nächsten Schritt.

IHR VORTEIL

Schnelligkeit schafft Vertrauen, besonders bei den ersten Fragen.

04

INVESTIEREN SIE IN ECHTE PRÄSENTATION.

Professionelle Fotos, eine Drohnenaufnahme, ein 3D-Rundgang — sie kosten wenig im Vergleich zu dem, was schwache Präsentation an Nachfrage kostet.

IHR VORTEIL

Gute Bilder verkaufen, bevor das erste Wort gesprochen ist.

05

KENNEN SIE IHREN IDEALEN KÄUFER, BEVOR SIE INSERIEREN.

Eine Familie sucht anderes als ein Kapitalanleger. Wer weiß, wer wirklich kauft, spricht genau diese Menschen an.

IHR VORTEIL

Die richtige Zielgruppe findet schneller — und bietet mehr.

06

PRÜFEN SIE INTERESSENTEN, BEVOR SIE TERMINE VERGEBEN.

Eine kurze Finanzierungsbestätigung vorab erspart beiden Seiten Besichtigungen, die ohnehin nirgendwohin geführt hätten.

IHR VORTEIL

Wenige, passende Besichtigungen schlagen viele beliebige.

TIPP 07 VON 10

Bündeln Sie Besichtigungen gezielt.

Mehrere Interessenten in kurzem Abstand machen echte Nachfrage sichtbar — und geben niemandem das Gefühl, allein zu entscheiden.

IHR VORTEIL

Sichtbare Nachfrage beschleunigt Entscheidungen.

08

KENNEN SIE IHRE VERHANDLUNGSGRENZE, BEVOR DAS GESPRÄCH BEGINNT.

Wer vorab weiß, wo die eigene Grenze liegt, verhandelt ruhiger — und erkennt ein gutes Angebot, statt es aus dem Bauch heraus abzulehnen.

IHR VORTEIL

Klarheit vorher verhindert Entscheidungen im Affekt.

09

HOLEN SIE SICH FRÜHZEITIG RECHTLICHE SICHERHEIT.

Ein Blick auf Kaufvertrag und Sachmängelhaftung, bevor der Notartermin steht, erspart Überraschungen genau dann, wenn keine Zeit mehr für Änderungen bleibt.

IHR VORTEIL

Sicherheit vorher kostet nie mehr als Sicherheit hinterher.

TIPP 10 VON 10

Gehen Sie den Weg nicht allein.

Der Unterschied zwischen einem guten und einem außergewöhnlichen Verkauf liegt selten in einer Entscheidung — sondern darin, bei jeder einzelnen einen erfahrenen Partner an der Seite zu haben.

IHR VORTEIL

Der beste Zeitpunkt für Unterstützung ist der Anfang, nicht die Krise.

ZUM SCHLUSS

Zehn Punkte. Ein Ergebnis, das darüber entscheidet.

Keiner dieser zehn Punkte ist für sich genommen kompliziert. Zusammen ergeben sie aber genau den Unterschied zwischen einem Verkauf, der einfach passiert, und einem, der außergewöhnlich gut läuft.

Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wo Ihre Immobilie heute steht.

Hanan Nasso
05252 9383650 · kontakt@immonasso.de
Schlangen, Ortsmitte 12 · Bad Lippspringe, Detmolder Straße 150