



## Möchten Sie Ihre Immobilie selber verkaufen oder doch einen Makler beiziehen? Hier finden Sie Antworten und Entscheidungshilfen

### Ich weiss

- wie den Wert meiner Immobilie beurteilen und welches der marktgerechte Preis ist
- ob es sinnvoll ist, mein Haus resp. meine Wohnung vor dem Verkauf zu renovieren
- wie eine bankentaugliche Verkaufsbroschüre zusammenstellen
- wo am erfolgversprechendsten inserieren
- wie ich meine Käuferzielgruppe definiere
- wie das Haus resp. die Wohnung für und während der Besichtigung optimal zu präsentieren ist
- was eine kompetente Finanzierungsberatung beinhaltet
- welche Marketinginstrumente einzusetzen sind
- wie meine Interessen beim Notar einbringen und was ein Kaufvertrag zu meinem Schutz beinhalten soll

### Ich habe

- viel Zeit, meine Immobilie potentiellen Käufern zu zeigen
- starke Nerven, Verkaufsgespräche zu führen und mit Absagen umzugehen
- das Flair und das Gespür, harte und mühsame Verkaufsverhandlungen zu führen

**Dann unterstütze ich Sie bei Bedarf und stehe Ihnen gerne beratend zur Verfügung**

## Leistungen Ihres Maklers rund um den Verkauf von Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen

- + SWOT-Analyse Ihrer Immobilie ausarbeiten (Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken)
- + Marktanalyse und detaillierte Verkaufswertberechnung erstellen
- + Einen umfassenden Marketing- und Aktivitätenplan machen
- + Aussagekräftige und eindrucksvolle Fotos schiessen (bei Bedarf mit Hochstativ)
- + Beschaffen von Unterlagen wie Grundbuchauszug, -plan, Baupläne usw.
- + Praktische Ratschläge vorlegen zur optimalen Präsentation Ihres Hauses oder Wohnung (die Braut schmücken)
- + Eine professionelle und bankentaugliche Verkaufsdokumentation (Exposé) erstellen
- + Finanzierungszusage einer Bank einholen für spätere Hypothek der Käuferschaft
- + Verkaufstafeln / Verkaufsblachen stellen oder aufhängen
- + Wir nehmen Kontakt auf mit vorgemerkten Interessenten aus der eigenen Datenbank
- + Regional verankerte Filialen der Banken dokumentieren wir, organisieren Aushänge des Angebotes in verschiedenen Filialen
- + Führen Nachbarschaftswerbung durch (sofern Immobilie dafür geeignet)
- + Wir informieren Gemeinde über Angebot (Aufschalten Angebot auf Homepage der Gemeinde)



- + Wir redigieren Anzeigentexte für Internet und Printmedien
- + Erstellen den Medienplan, geben Inserate auf in Printmedien
- + Veranlassen die Publikation auf diversen spezialisierten Internetportalen
- + Klären die Bonität von Interessenten noch vor der ersten Besichtigung ab
- + Wir zeigen Interessenten gerne und ohne Zeitdruck die Immobilie
- + Wir führen die Verkaufsverhandlungen
- + Wir beraten Kaufinteressenten und unterstützen bei Regelung der Finanzierung (sofern Bedarf besteht)
- + Regelmässig informieren wir unsere AuftraggeberIn/Auftraggeber über aktuellen Stand
- + Mit den Kaufwilligen schliessen wir eine Reservationsvereinbarung ab
- + Wir bereiten alle Informationen auf für Ausarbeitung Kaufvertrag durch Notarin/Notar
- + Und zum Schluss begleiten wir die Parteien zum Notartermin

## Häufig an mich gestellte Fragen

Was können Sie als Makler anders machen als ich?

Ich Sorge dafür, dass keine Dinge passieren, die Sie Geld kosten. Ich vertrete Ihre Interessen. Was einfach aussieht, ist besonders schwer. Immobilienverkauf ist ein komplexer Prozess mit Risiken. Fehler sind teuer. Viele private Verkäufer sind sich Geschäfte in dieser finanziellen Grössenordnung nicht gewohnt, sehr oft ist es der erste Verkauf.

Warum schadet ein zu hoch angesetzter Preis der zu verkaufenden Liegenschaft?

Kaufinteressenten verfolgen genau, was auf dem Immobilienmarkt läuft. Eine Preissenkung ist ein Zeichen, dass die Liegenschaft noch immer nicht verkauft ist. Führt eher zu einer abwartenden Haltung statt zu erhöhtem Kaufinteresse. Deshalb ist der Preis sorgfältig zu bestimmen und von Anbeginn weg marktgerecht festzulegen. Mit einem zu hoch angesetzten Preis gehen im Markt potenzielle Kaufinteressenten verloren.

Warum sollte ich gerade Sie als Makler mit dem Verkauf beauftragen?

Weil Sie Vertrauen in meine Person haben. Und dies spüren Sie im persönlichen Gespräch. Und nur wenn diese Vertrauensbasis da ist, erachte ich eine Zusammenarbeit als sinnvoll. Dies ist die Voraussetzung, dass Verkäuferschaft und Käufer gleichermassen glücklich werden. Motivation, Selbständigkeit, Teamfähigkeit, Sprachkompetenz, Freundlichkeit, Mut, Konfliktfähigkeit, Empathie, Sensibilität und Intuition sind die heute geforderten Fähigkeiten an einen Makler der neuen Generation. Fachliche Kompetenz dürfen Sie voraussetzen.

Ich freue mich auf ein begeisterndes Gespräch mit Ihnen.

Ihr Charles Hirschi