

Wichtige Informationen die ein
Verkäufer wissen sollte



Wie können sie uns bei den Vorbereitungen unterstützen?

Je mehr Informationen sie uns im Vorfeld liefern, desto besser und schneller können wir mit der Vermarktung ihres Objekts beginnen. Jedes noch so kleine oder in ihren Augen unwichtige Detail kann später in den Verkaufsgesprächen eine wichtige Rolle spielen wenn es zb um etwaige Schäden am Objekt geht, die nicht sofort ersichtlich sind. Deshalb seien sie bitte in allen Belangen sehr sorgfältig.

Gibt es eventuell etwas interessantes speziell zu ihrem Objekt zu erzählen? Dann auf keinen Fall vorenthalten! Solche scheinbar unbedeutenden Dinge stärken bei den potentiellen Käufern meist das Interesse an ihrer Immobilie. Positive Bauliche Faktoren im und am Objekt, sind ebenfalls nicht außer Acht zu lassen, all diese meist unwichtig klingenden Faktoren führen Schluss endlich zu einem Verkaufserfolg oder in wenigen Fällen auch zu einer Absage weil genau diese Dinge dem Potenziellen Interessenten nicht gefallen oder in seine konkreten Pläne am Objekt passen.

Erfahrungsgemäß werden immer wieder dieselben Fragen bei Besichtigungen gestellt, einige davon haben wir ihnen kurz zusammengefasst

1. Was wurde in den Letzten Jahren modernisiert? Rechnungen von den Arbeiten vorhanden ? Garantie?
2. Gibt es größere Schäden am Objekt?
3. Wie hoch sind zur Zeit die (laufenden) Energiekosten ?
4. Wie funktioniert die Warmwasserversorgung?
5. Ist das Objekt gedämmt? Falls ja wie ? Alter der Dämmung?
6. Sind in Objekt schadstoffhaltige Materialien verbaut worden? (zb Asbest)
7. Gab es in der Vergangenheit Probleme mit Schimmel, Pilz oder Hausschwamm?
8. Zu wann wäre das Objekt bezugsfertig?
9. Gibt es Belastungen im Grundbuch?
10. Wo befinden sich die tragenden Wände?
11. Wurden Trockenbauwände gezogen ?
12. Wie Ist die Nachbarschaft ?
13. Warum wird das Objekt eigentlich Verkauft?