

# Inhaltsverzeichnis

Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Käufer ab

Die Vermarktungsdauer hat Einfluss auf das Kaufinteresse

Welcher Makler ist der richtige?

Welche Makler Sie meiden sollten

Planung ist das A und O beim Immobilienverkauf

Fehlende Unterlagen machen einen schlechten Eindruck

Werbung erreicht potenzielle Käufer

Schlechte Erreichbarkeit macht einen schlechten Eindruck

Die Verkaufsdauer richtig einschätzen

Fremde Interessenten

Die Präsentation Ihrer Immobilie

Die Preisverhandlungen

Die Finanzierung muss gewährleistet sein

Haftung vermeiden

Schließlich kommt der Kaufvertrag

Worauf Sie achten sollten

Sieben Schritte, wie Sie Ihre Immobilie zum besten Preis verkaufen

Den richtigen Verkaufspreis finden

Objektaufbereitung

Vorgemerkte Kaufinteressenten

Nachbarschaftsmarketing

Entfernungsmarketing

Qualifizierung und Besichtigung

Kaufunterstützung und Objektübergabe

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!