

## Erfolgreich Wohnimmobilien verkaufen

Erfolgreich Wohnimmobilien verkaufen heisst, auf die individuelle Ausgangslage unserer Auftraggeber einzugehen und sie in ihrer Motivation zu verstehen. Erfolgreich verkaufen heisst auch, zu berücksichtigen, dass der Verkauf einer Immobilie, in der ein Kunde gelebt hat, mit vielen Emotionen verbunden ist. Erfolgreich verkaufen heisst ferner, anhand profunder Marktkenntnisse den bestmöglichen Verkaufspreis zu definieren und auch zu realisieren. Erfolgreich verkaufen heisst zudem, für jede Immobilie ein individuelles Vermarktungskonzept zu entwickeln und passende Massnahmen kreativ umzusetzen.

Und erfolgreich verkaufen heisst, schon vor jeder Aktivität sich gegenseitig zu vertrauen. Um zu erfahren, ob die menschliche Komponente spielt, braucht es in jedem Fall ein persönliches Gespräch. Wir freuen uns, Sie kennenzulernen.

Erfolg ist kein Zufall.



Marc Wyss, Immobilienkaufmann SVIT, und Team

## **Wir bieten Ihnen folgende Dienstleistungen beim Verkauf Ihrer Immobilie**

### **Analyse der Ausgangslage**

---

:: Auftraggeberziele, Markt, Wettbewerb, Chancen einer Immobilie

### **Beratung des Auftraggebers**

---

:: Abwägen der Chancen und Risiken, Empfehlung zum Vorgehen

### **Definition des Verkaufspreises**

---

:: Diskussion über die Preisstrategie und Festlegen des Verkaufspreises mit modernsten Hilfsmitteln

### **Vorbereitung des Verkaufs**

---

:: Bestimmung der verantwortlichen Verkaufsperson  
:: Information und Argumentation

### **Erarbeitung des Vermarktungskonzepts**

---

:: Definition der Zielgruppe  
:: Definition der Marktbearbeitungs-Instrumente  
:: Zeitliche Planung und Budgetierung aller Massnahmen

### **Umsetzung der Marktbearbeitungs- und Werbemassnahmen**

---

:: Konzeption und Realisation des Flyers, der Verkaufsdokumentation, des Auftritts im Internet und der Inserate

### **Wirkungsanalyse / Korrekturen**

---

:: Laufende Analysen der Resultate  
:: Anpassung der Marktbearbeitung und im Verkauf

### **Verkauf / Beratung**

---

:: Besichtigungen, Verkaufs- und Beratungsgespräche  
laufende Nachbearbeitung aller Interessenten  
:: Verkaufsabschluss und Formulierung der Kaufzusage  
:: Aufarbeitung aller Angaben für die Erstellung des Kaufvertrages zu Händen des Notars  
:: Prüfung des Verkaufsvertrags-Entwurfes, Weiterleitung an die Parteien und Besprechung  
:: Koordination der Parteien und Begleitung zur Vertragsunterzeichnung beim Notar

### **Reporting / Information**

---

:: laufende Information über den Verkaufsverlauf

### **So verrechnen wir unsere Dienste**

---

Die marktgerechten Honorare von Immobilien Wyss sind abhängig vom Erfolg und beziffern sich auf 2 bis 5 Prozent des effektiv erzielten Verkaufspreises, je nach Art, Standort und Kaufpreis des Objekts.

Die Kosten für die Marktbearbeitung werden in Abhängigkeit von Massnahmepaket und Zeitachse verrechnet.

### **Was wir Ihnen zusätzlich anbieten**

---

Unsere Zusatzleistungen richten sich nach Ihren spezifischen Bedürfnissen, die wir gerne in einem persönlichen Gespräch zusammen mit Ihnen analysieren (z.B. das Erstellen der Grundstückgewinnsteuererklärung, Organisation von Niederspannungsinstallationsprüfungen, Hausübergabe mit Protokoll und Suche einer Ersatzliegenschaft).