

Das "5-Phasen-Modell" des Immobilienverkaufs

Auf Basis unserer langjährigen Erfahrung im Immobilienbereich haben wir ein Modell entwickelt, das den Verkauf von Häusern oder Wohnungen in 5 Phasen gliedert. Anhand dieser 5 Phasen lässt sich der gesamte Verkaufsprozess gut planen.



Phase 1: Verkauf vorbereiten

Wer plant, eine Immobilie zu verkaufen, startet am besten so bald wie möglich mit der Vorbereitung. Denn vor dem Verkaufsprozess gilt es:

- Grundlegende Fragen zu klären
- Eine Vielzahl von Unterlagen zu besorgen
- Den Verkaufspreis und die Verkaufsstrategie festzulegen



Phase 2: Inserat erstellen und Vermarktung

Der Gestaltung und dem Texten des Exposés kommen beim Immobilienverkauf große Bedeutung zu. Sie prägen den ersten Eindruck, den Interessenten bekommen. Ein schlechtes Exposé kann die besten Interessenten vertreiben, ohne dass Sie sie kennenlernen. Die Schaltung des Inserats erfolgt heute typischerweise online.



Phase 3: Kontakt mit Interessenten - wer passt?

Wenn Sie eine attraktive Immobilie in Hamburg zum Kauf anbieten, werden Sie binnen Stunden Dutzende Zuschriften erhalten. Diese müssen erfasst und beantwortet werden. Bei Fragen sollten Sie binnen weniger Stunden reagieren. Makler nutzen dazu CRM-Tools. Es folgen die Besichtigungen - am besten in Form von Einzelterminen.



Phase 4: Verhandeln und Käufer auswählen

An dieser Stelle sollte jeder Verkäufer einer Immobilie 100% ehrlich zu sich selbst sein: Kann ich eine Verkaufsverhandlung erfolgreich führen? Viele werden das mit ja beantworten und das auch mit recht. Aber beim Hauskauf geht es wirklich "ans Eingemachte". Denn es ist wie immer: Wenn's um liebe Geld geht...



Phase 5: Notar, Grundbuchamt und Übergabe

Herzlichen Glückwunsch! Sie haben den Interessenten ausgewählt und gehen zum Notar. Der Notar berät als neutraler Dritter beide Parteien und gewährleistet die Rechtssicherheit des Geschäfts. Was manche jedoch vergessen: Zum Abschluss steht noch die ordnungs- und vertragsgemäße Übergabe der Immobilie an.