



Besichtigung. Wird eine interessante Immobilie angeboten, gilt es, Besichtigungen zu organisieren. Der Aufwand ist für Private eine große Herausforderung.



Erfolgreich verkaufen

Aktuell. Gebrauchte Wohnimmobilien sind gefragt und die Nachfrage überwiegt das Angebot in Vorarlberg bei Weitem.



Der erfahrene Makler bereitet einen Immobilienverkauf optimal vor.

**KLAUS SUPPAN,
IMMOTEA7, DÖRNBIRN**

Zusätzlich werden die Steuern auf den Verkauf von nicht eigengenutzten Wohnimmobilien ab 2016 zusätzlich erhöht. Das versetzt einige Immobilienverkäufer in eine Euphorie. Seriöse und professionelle Maklerbüros warnen aber vor überzogenen Preisvorstellungen. Klaus Suppan von ImmoTeam7 in Dornbirn erläutert, dass sich die Aufgaben professioneller Vermittler die letzten Jahre grundlegend verändert haben. „Bei einem interessanten Angebot rufen in den ersten Wochen pro Tag bis zu 20 Interessenten an. Alle wollen

informiert werden und die Immobilie dann auch rasch besichtigen. Also gilt es, an die 50 Besichtigungen zu organisieren. Das ist für einen privaten Verkäufer kaum koordinierbar.“ Für einen professionellen Immobilienverkauf braucht man heute Strukturen und ein eingespieltes Team. Seriöse Makler führen in sechs Phasen zum erfolgreichen Immobilienverkauf, wie Klaus Suppan ausführt.

Phase I

Ein aussagekräftiger Immobilienauftritt, informativ und realistisch.

Phase II

Die telefonische Erreichbarkeit muss gewährleistet sein.

Phase III

Professionell geführte Besichtigungen, zeitlich gestaffelt und gut koordiniert, sparen Zeit und Energie.

Phase IV

Die potenziellen Käufer werden ausgewählt und qualifiziert.

Phase V

Kaufangebote werden sowohl juristisch einwand-

frei als auch verbindlich formuliert.

Phase VI

Der Verkäufer kann sich einen Käufer aussuchen.

Suppan: „Der Makler steht auch danach hilfreich zur Seite und organisiert Kaufverträge, beantwortet auftauchende Fragen und begleitet Käufer und Verkäufer bis zur Übergabe.“

⚠ In „Immobilien aktuell“ geben die VN in Zusammenarbeit mit der Fachgruppe der Immobilien- und Vermögenstreuhänder der Wirtschaftskammer Tipps für den Immobilienbereich.



Eine gebrauchte Immobilie sollte gut präsentiert werden.



Bei interessanten Immobilien häufen sich die Anfragen – ein Makler übernimmt die Koordination.