



Verkaufspreisgarantie für Immobilien

Über die Bedeutung der Marktkennntnis und eines soliden Angebotspreises

Alle Immobilienverkäufer haben ein Ziel vor Augen: zum bestmöglichen Preis verkaufen. Nicht selten setzen sie deshalb auf Angebote, die einen besonders hohen Erlös in Aussicht stellen, diesen jedoch letztlich nicht auf dem Markt erzielen. Um Enttäuschungen vorzubeugen, rät der Immobilienmakler Ralf Zupancic aus Freiburg, sich bei einem Verkauf an einen seriösen Immobilienexperten zu wenden, der eine detaillierte Wertermittlung vornimmt und die aktuelle Marktsituation betrachtet. Ralf Zupancic gibt seinen Kunden sogar eine Garantie auf den vereinbarten Verkaufspreis.

"Wir sind der Meinung, dass die seriöse Ermittlung eines marktgerechten Preises entscheidend für den Erfolg eines Immobilienverkaufs ist", erklärt Ralf Zupancic, Inhaber von ImmoLine. Nicht selten liegt die Vorstellung, was die eigene Immobilie wert ist über dem realistischen Preis. Die Experten ermitteln deshalb den Substanzwert, nehmen eine genaue Markt- und Mitbewerberanalyse vor und betrachten das aktuelle Käuferverhalten, bevor sie eine Empfehlung zu einem marktgerechten Preis und dem zu erwartenden Verkaufszeitraum abgeben und sich mit den Eigentümern abstimmen.

"Da wir von der Qualität unserer Wertexpertise und Konkurrenzanalyse überzeugt sind, haben wir uns entschlossen, uns gegenüber dem Verkäufer zu verpflichten, eine Art Konventionalstrafe zu zahlen, falls wir den vereinbarten Verkaufspreis nicht erzielen", so der Freiburger Makler über sein Konzept der Verkaufspreisgarantie. ImmoLine setzt damit ein Zeichen gegen die Lockangebote anderer Marktteilnehmer.

"Mit plakativen Sätzen wie 'Diese Makler erzielen die höchsten Preise?' und viel zu hohen Preisversprechungen werden oft Immobilienbesitzer eingefangen. Die Enttäuschung ist dann allerdings groß, wenn der Preis gesenkt wird, weil die Immobilie über lange Zeit keinen Käufer gefunden hat", weiß Ralf Zupancic. "Unseres Erachtens entbehrt dies jeglichem seriösen und betriebswirtschaftlich orientierten unternehmerischen Streben und führt für den Eigentümer zu beachtlichen Einbußen."

Um Geldverluste beim Verkauf zu vermeiden, ist die Expertise eines professionellen Maklers sehr hilfreich. Denn die Preisfrage ist eine der wichtigsten Entscheidungen bei einem Verkauf. Eine Immobilie, die mit einem zu hohen Preis angeboten wird, wird erfahrungsgemäß zum Ladenhüter. Wird der Preis zu niedrig angesetzt, verschenkt der bisherige Eigentümer Geld.

Weitere Informationen wie zum Beispiel auch zu Immo Freiburg , Freiburg Immobilien , Immobilien in Freiburg und mehr sind auf <https://www.immoline-freiburg.de> erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Lisa Petzold-Sauer
Moosweg 2
51377 Leverkusen

<https://wavepoint.de>
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

ImmoLine-Freiburg

Herr Ralf Zupancic
Swetlana-Geier-Str. 11
79100 Freiburg

<https://immoline-freiburg.de>
info@immoline-freiburg.de

ImmoLine Freiburg zählt seit der Gründung 2004 zu den fortschrittlichsten und leistungsfähigsten Immobilienmaklern in Freiburg. Der Schwerpunkt liegt auf dem Verkauf und der Vermietung von Wohnimmobilien. Mit ihren für jede Immobilie individuell entwickelten emotionalen Marketingkonzepten vermarkten die Immobilienexperten über 90% ihrer Objekte im Alleinauftrag innerhalb der ersten 8-12 Wochen und dies zum vertraglich mit dem Eigentümer vereinbarten Verkaufspreis. Wer sich für ImmoLine Freiburg entscheidet, profitiert von einer Preis- und Leistungsgarantie mit strukturiertem Erfolgsplan sowie einer effizienten und zuverlässigen Arbeitsweise mit Blick für das Detail und die Wünsche der Kunden.