

## Unterlagen bereitstellen

Eine gute Dokumentation ist beim Verkauf einer Liegenschaft die halbe Miete. Achten Sie daher auf folgendes:

### 1. Verkaufsfördernde Bilder

Achten Sie auf das richtige Licht, einen vorteilhaften Tag und die beste Jahreszeit. Vergessen Sie nicht, den Blick weg von der Wohnung oder vom Haus festzuhalten. Weil Bilder so wichtig sind, kann die Investition in einen professionellen Fotografen oder in einen Immobilienprofi lohnend sein. Achten Sie aber darauf, dass Sie alle Bilder im digitalen Original-Format (keine Abzüge) bekommen. Sehr gute Erfahrungen haben wir mit Panoramabildern gemacht. Diese Breitformatbilder wirken vor allem bei Liegenschaften mit einer schönen Aussicht vorteilhaft.

### 2. Digitale Grundriss- und Situationspläne

Die Grundriss- und Situationspläne sind wichtig und müssen ebenfalls digital vorhanden sein. Sie können die Pläne digital fotografieren oder in einem Fachgeschäft einscannen lassen. Wenn nur rudimentäre Pläne vorhanden sind, empfehlen wir Ihnen, diese von einem Architekten oder von einer Immobilienfirma nachbearbeiten zu lassen.

### 3. Grundlagen für das Festlegen des Verkaufspreises

Für das Festlegen eines marktgerechten Verkaufspreises benötigen Sie

- eine Zustandsbewertung
- den amtlichen Wert
- Belege von allfälligen Renovationsarbeiten

Wir empfehlen Ihnen, die Zustandsbewertung von einer Fachperson durchführen zu lassen, die nicht in den Bau oder in Renovationen involviert war. Zum Beispiel Architekten oder Immobilienbüros können Sie hier mit Erfahrung und Fachwissen unterstützen.

Wenn Sie uns den Verkauf Ihrer Liegenschaft anvertrauen, dokumentieren wir diese wie folgt:

- Professionelle Bilder im richtigen Blickwinkel (Innenräume, Aussenbereiche, Umgebung)
- Film mit Drohnenaufnahmen
- 3D-Pläne
- Vollständige Dokumentationen für alle Interessengruppen

Anschliessend vermarkten wir Ihre Immobilie professionell auf den relevanten Immobilienportalen sowie in unserem grossen Social Media-Netzwerk.