

SIE HABEN FRAGEN ?

FAQ

Sie finden hier einige der häufigsten Fragen, die man uns stellt. Weitere allgemeine Fragen der Besucher dieser Webseite sowie unsere Antworten publizieren wir gerne! Bitte fragen Sie [hier](#) was Sie wissen wollen. Sie bekommen in jedem Fall eine Antwort.

WARUM KANN MAN UNS VERTRAUEN?

1. Unser Provisionsmodell ist fair und transparent. Es berücksichtigt sogar gemachte Vorleistungen der Verkäuferschaft gegenüber anderen Partnern
2. Wir sind unabhängig und verhalten uns gegenüber Banken, Schätzern, Anwälten, Notaren, Treuhändern und Maklern neutral, weil wir diese als Leistungserbringer einstufen
3. Die Käufer zahlen bei uns auf jeden Fall den höchstmöglichen und somit angemessenen Preis
4. Falls der erzielte Preis für Sie nicht gut ist, können Sie von einem Verkauf Abstand nehmen
5. Niemand muss bei uns verkaufen - es ist ein Dürfen

WARUM KANN MAN DER AUKTIONSMETHODE VERTRAUEN

1. Auf jeden Fall, weil es gegenseitiges Vertrauen bedingt
2. Weil Sie unsere Versprechungen mit jenen von anderen Personen und Firmen in der Branche vergleichen
3. Weil wir Sie nicht unter Druck setzen
4. Weil Sie uns in jeder Phase einer Transaktion einschalten können und sich unsere Provisionskonditionen kaum ändern. Wir verhandeln nämlich für Sie als Verkäufer, nicht mit Ihnen

WAS IST DAS SCHWIERIGSTE BEIM VERKAUF EINER LIEGENSCHAFT?

1. Die Grundsatzentscheidung, ob man verkaufen soll,
2. Die Frage, ob der erzielbare Preis gut ist und wie er steigt
3. Einen Interessenten von einem Käufer unterscheiden
4. den gewünschten Preis herausfinden und auch wirklich benennen

WARUM EMPFIEHLT SICH BEIM VERKAUF EINER LIEGENSCHAFT DER BEIZUG EINER FACHPERSON?

1. Eigentümer sind in der Regel keine optimalen Verkäufer der eigenen Liegenschaft. Man kann es versuchen, doch das Risiko ist fast so gross, wie wenn ein Zahnarzt versuchen würde, bei sich selbst zu bohren
2. Ein geübter Fachmann hat die Erfahrung herauszufinden, was ein Käufer zahlen kann und will
3. Der Immobilien-Markt mit seinen vielen Dutzend Akteuren (Immobilienportale, Massenmedien, Maklerbüros, Banken, selbsternannte Experten) ist sehr komplex - ein Profi kann vieles vereinfachen
4. Der Erfolg eines Auktionators kann gut gemessen und verglichen werden, weil er transparent agiert

WAS KOSTEN DIE DIENSTE EINES AUKTIONATORS?

1. Ein Auktionator ist nicht billig, aber seinen Preis wert
2. Sein grosser Anfangsaufwand ist von vielen Faktoren abhängig. Vorleistungen der Verkäuferschaft werden aber gut honoriert.
3. Wenn Sie überzeugt sind, dass der Auktionator den Preis um einen höheren Prozentsatz als die Höhe der Auktionsprovision steigern kann, entsteht eine klassische Win-Win-Situation
4. Ein Vorteil des Erstgesprächs ist auch die Tatsache, dass sich beide Parteien ohne Kostenfolge zurückziehen können
5. Ein konkreter Preis ist schwierig zu benennen. Im Verlauf des Erstgesprächs werden aber konkrete Zahlen auf den Tisch gelegt

ZU WELCHEM ZEITPUNKT KANN EIN AUKTIONATOR EINSTEIGEN?

1. Jederzeit, sogar wenn allfällig selber begonnene Verkaufsverhandlungen stocken. Ein Anruf genügt.
2. Um Komplikationen zu vermeiden, empfiehlt es sich, das Gespräch mit dem Auktionator früh zu suchen, zumal ein solches Gespräch innerhalb der Schweiz i. A. kostenlos ist, da wir nicht jeden Auftrag annehmen
3. Ein Auktionator ist sich bewusst, dass der Entscheidungsprozess zum Verkauf einer Liegenschaft sich über mehrere Monate oder gar Jahre erstrecken kann
4. Damit der optimale Verkaufszeitpunkt gewählt werden kann und kein Druck entsteht, empfiehlt sich je nach Liegenschaft und Komplexität der juristischen Situation eine Vorlaufzeit von 2 bis 12 Monaten

IST EINE AUKTION FAIR?

1. Ja, weil wir sie professionell aufziehen und die Verkäufer gut begleiten
2. Ja, sofern es gelingt, alle möglichen Kauf-Interessenten so anzusprechen, dass sie wirklich mitbieten
3. Ja, weil wir dafür einstehen, dass der Verkäufer nach dem erfolgten Start zur Auktion nicht unter Druck gerät und sich jederzeit auf uns verlassen kann

WIE GEHT EINE AUKTION VOR SICH?

1. Das hängt ab vom Verkaufsobjekt und von der angepeilten oder verfügbaren Grösse der Zielgruppe
2. Ein Geschäftsliegenschaft muss anders verkauft werden als eine Wohnung in der Stadt oder ein Chalet in den Bergen
3. Ein Haus in einem Vorort einer Grossstadt interessiert eine andere Zielgruppe als ein Schloss
4. Die Erwartungen der Verkäufer müssen mit jenen der möglichen Käufer in Einklang gebracht werden
5. Die schwierigste Aufgabe ist, aus vielen sehr oft neugierigen Interessenten so viele Käufer zu generieren, damit der Verkäuferschaft eine Auswahl an echten und wirklich vergleichbaren Kaufangeboten präsentieren können

WAS UNTERSCHIEDET IM ALLGEMEINEN EINEN AUKTIONATOR VON EINEM NETZWERK-MAKLER?

1. Ein Auktionator findet mehrere Kaufinteressenten – der Makler ist zufrieden, wenn er einen Käufer hat
2. Ein Auktionator verkauft – ein Makler präsentiert
3. Ein Auktionator macht keine Kompromisse
4. Der Auktionator verhandelt mit Banken – der Makler ist froh um ihre Dienste
5. Ein Auktionator vertritt nur wenige Kunden gleichzeitig, damit der Fokus auf dem Auftraggeber liegt
6. Weder ein Makler noch ein Auktionator sollten selber Liegenschaften kaufen



info@hausauktionen.ch



Hausauktionen.ch
Obere Bahnhofstrasse 5
CH-8910 Affoltern am Albis



+41 44 740 70 40