

### 3.) Verkaufs-Verhandlungen versiert führen

Positionieren und wahren Sie Ihre ureigenen Interessen in der bestmöglichen Form - durch einen **versierten Dritten in der Rolle als Verhandlungsführer**.<sup>\*</sup> Hierfür braucht es neben langer Erfahrung auch Methodenwissen. Heutzutage reicht es einfach nicht mehr aus, "nur" über Immobilien-Expertise zu verfügen. Dieser wichtige Punkt wird meist sträflich unterschätzt.

*„Trotz gegensätzlicher Zielvorstellungen von Verkäufer und Käufer. Schlußendlich, so unterschiedlich die Argumentation beider Parteien auch sein mag - so fragil die Gemütslage - beide eint das große Ganze.“*

*„Eine beiderseitige Einigung zum Verkauf der geliebten Immobilie und die Vermeidung von überflüssigen Stolpersteinen auf dem Weg dorthin!“*

Wie kann ich kann hier nutzbringend helfen?

Ich bringe aus meiner täglichen Praxis zahlreiche, langjährige Erfahrungswerte mit, **um zwischen Käufer und Verkäufer vertrauensvoll als Mittler auftreten zu können.**

*„Ich sehe es als meine Kern-Aufgabe hier auf beiden Seiten sachlich zu urteilen, ausgleichend zu wirken, aber dennoch den Verkaufsprozess zielführend zu steuern und zwar proaktiv - noch bevor Käufer oder Verkäufer in ein Fettnäpfchen tritt.“<sup>\*</sup>*

*„Nur so wird am Ende überhaupt erst ein Kaufvertrag zustande kommen, mit dem beide Seiten auch zufrieden sein werden“*

⇒ **Denken Sie daran: Ihr Erfolg liegt immer in den ungenutzten Chancen!**

Herzlichst, Ihr



REAL ESTATE

<sup>\*</sup>\_Zum methodischen Hintergrund: Ich greife hier, neben meiner jahrelangen Erfahrung, auf das bekannte Harvard-Konzept zurück, dass bei Verhandlungs-Experten weltweit sehr erfolgreich eingesetzt wird. Erläuterungen dazu finden Sie unter <https://de.wikipedia.org/wiki/Harvard-Konzept>