

Basel: Verkaufspreis optimiert

Die Ausgangslage

Der Beistand eines älteren Ehepaares erteilt der Intercity Basel den Auftrag zum Verkauf eines fast siebzigjährigen, angebauten Reihen-Einfamilienhauses in einem beliebten Wohnquartier von Basel. Das Haus muss vor einem Bezug zwingend renoviert werden. Die Renovationskosten werden bei der Festlegung des Marktpreises berücksichtigt.

Das Vorgehen

Die Renovationskosten wurden in der Vermarktung offen kommuniziert. Aufgrund der sehr beliebten Lage ist die Nachfrage gross. An vier Nachmittagen finden Besichtigungen mit über 40 Parteien statt. Alle Interessenten, die ein Angebot einreichen, werden von der Intercity über die starke Nachfrage informiert und mit einer Frist gebeten, ihren angeboteten Kaufpreis zu überdenken und anzupassen.

Das Resultat

Zwei Drittel der Interessenten erhöhen das Angebot zum Teil massiv. Ein Angebot übertrifft alle Erwartungen. Nachdem die Finanzierung von einer Schweizer Bank schriftlich bestätigt wird, kann der Kaufvertrag kurze Zeit später beurkundet werden.

Facts & Figures

Auftraggeber:	Beistand der Eigentümer
Objekt:	Reihen-Einfamilienhaus (6 Zimmer)
Auftragserteilung:	12.12.2007
Abschluss:	12.03.2008

