

**GRATIS RATSCHLÄGE VOM
IMMOBILIENFINDER**

RATGEBER IMMOBILIENVERKAUF

DIESE SCHRITTE LIEGEN VOR IHNEN



Immobilienfinder

Dirk Richterling
Händelweg 9
49809 Lingen

Telefon

+49 (0)591 6104573

E-Mail & Webseite

info@immobilienfinder.de
www.immobiliendifinder.de



SIE WOLLEN IHRE IMMOBILE VERKAUFEN UND FRAGEN SICH, WAS VOR IHNEN LIEGT?

Planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie, sollten Sie sich zunächst mit den Einzelheiten des Verkaufsprozesses vertraut machen. Jeder Schritt will gut überlegt, geplant und vorbereitet sein - überall lauern Fallstricke. Die einzelnen Schritte haben wir hier für Sie übersichtlich zusammengestellt. Von der Marktanalyse über die Preisoptimierung bis hin zu den Verhandlungen und zum Vertragsabschluss mit Ihrem Interessenten.

Gut geplant ist halb gewonnen.

Die Anforderungen für ein optimales Ergebnis einer Immobilientransaktion sind vielfältig. Sie brauchen Zeit, Fachkenntnis und natürlich Verhandlungsgeschick. Ebenso wichtig ist die professionelle Präsentation Ihrer Immobilie. Denn schon der erste Eindruck zählt - und den bekommen potenzielle Käufer durch Ihr Exposé. Auch die geeigneten Verkaufskanäle spielen eine wichtige Rolle. Ebenso wie die Besichtigungen, bei denen Sie die Immobilie in optimaler Form vorstellen sollten. Letztendlich ist der Kaufvertrag vorzubereiten, sobald Sie den Käufer geprüft und für solvent befunden haben.

Vor Ihnen liegen also eine ganze Reihe wichtiger Schritte. Wenn Sie dabei Unterstützung brauchen, sind wir für Sie da. Rufen Sie uns einfach unter Telefon +49 (0)591 6104573 an.



Immobilienfinder

Sabine Richtering

Sabine Richtering



Dirk Richtering

Dirk Richtering

Die Vorbereitung

Schon in dieser Phase schaffen Sie die Voraussetzungen dafür, dass nicht nur der gesamte Prozess reibungslos abläuft, sondern auch das gewünschte Ergebnis eingespielt werden kann. Hier nützt weder überstürztes Handeln, noch der Versuch, irgendeine Abkürzung zu finden - jeder einzelne Schritt ist wichtig.

Strategische Vorüberlegungen

Um den Immobilienverkauf ohne Probleme und vor allem in einem annehmbaren Zeitraum abwickeln zu können, empfehlen wir eine gründliche Planung. So benötigen Sie beispielsweise eine Verkaufsstrategie für Ihr Objekt, die folgende Fragen beantwortet:

- Welche Zielgruppe kommt für Ihre Immobilie in Frage?
- Über welche Verkaufskanäle wollen Sie Ihre Zielgruppe ansprechen und Ihre Immobilie anbieten?
- Welches Budget steht Ihnen für Werbung zur Verfügung?

Gut Ding ´will Weile haben

Planen Sie ausreichend Zeit ein - sowohl für die notwendigen Vorbereitungen als auch für die Verkaufsverhandlungen selbst. Unter Druck zu agieren, ist insbesondere bei einer so folgenreichen Entscheidung wie dem Kauf einer Immobilie nicht zielführend. Es können immer Verzögerungen eintreten - und das auf beiden Seiten.

HOLEN SIE IHRE KOSTENLOSE MARKTWERTERMITTLUNG

Dirk Richtering | Immobilienfinder
+49 (0)591 6104573
info@immobilienfinder.de





Wichtige Entscheidung

Zunächst steht die Frage an, ob Sie den Immobilienverkauf einem Makler überlassen oder selbst agieren wollen. Dabei können Ihnen folgende Überlegungen helfen:

- Haben Sie ausreichend Zeit und Muße, um alle notwendigen Informationen zu recherchieren und Unterlagen zusammenzutragen?
- Können Sie das Exposé und vor allem die Werbung selbst bewerkstelligen?
- Liegen Ihnen Verkaufsverhandlungen und können Sie dabei strategisch klug vorgehen?

Sollten Sie hier zögern, dann begleiten wir Sie gerne - ein Anruf genügt.

Notwendige Unterlagen

Im nächsten Schritt tragen Sie die Verkaufsunterlagen zusammen. Dies sind beispielsweise:

- Bau- und Lagepläne, sowie andere Unterlagen zur Immobilie.
- Aktueller Grundbuchauszug.
- Übersicht aller Nebenkosten.
- Liste der letzten Modernisierungs- und Renovierungsarbeiten.
- Versicherungsdokumente (z. B. Gebäudeversicherung).
- Sonstige Dokumente (z. B. Baulastenverzeichnis, Abwasser- und Katasterplan und einige mehr).
- Gültiger Energieausweis.
- Hochwertige Fotos.



Sinnvolle Objektvorbereitung

Auf diesen Punkt sollten Sie besonderes Augenmerk legen, wird er doch nach unseren Erfahrungen immer wieder unterschätzt: Präsentieren Sie Ihre Immobilie so, dass sie Interessenten anspricht - so schaffen Sie optimale Verkaufsbedingungen. Bringen Sie also das Objekt in Bestform, allerdings sollten Sie das Kosten-Nutzen-Verhältnis dabei genau abwägen. Ihre Immobilie sollte attraktiv und hochwertig wirken, ohne dass Sie unnötig große Investitionen durchführen müssen. Wichtige Kriterien sind beispielsweise:

- Gepflegte Außenanlagen, gemähter Rasen und saubere Terrassenmöbel.
- Aufgeräumte Gartenutensilien, Spielsachen und Fahrräder.
- Intakte Lichtschalter, Glühbirnen und Klingelschilder.

Ob ein neuer Anstrich das Haus in ein angenehmes Licht rückt oder weitere Renovierungen sinnvoll sind, hängt immer vom konkreten Objekt und natürlich der Zielgruppe ab. Auch professionelles Home Staging kann verkaufs- und damit preisförderlich sein. Erfahrene Spezialisten gestalten dabei Ihre Räume so um, dass sie einen einladenden Eindruck hinterlassen und die Interessenten begeistern.

Sind Sie dabei unsicher, wenden Sie sich vertrauensvoll an uns.





Realistische Preisfestsetzung

Besonders wichtig - aber auch sehr herausfordernd. Ein Verkaufspreis, der weder zu hoch gegriffen, noch zu tief gestapelt ist. Hier ist nicht nur Marktkenntnisse notwendig, sondern auch Fingerspitzengefühl. Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Interessenten ab. Insider warten in diesem Fall, bis Sie, mangels Kaufinteressenten, zwangsläufig im Preis nachlassen müssen. Korrigieren Sie Ihre Preisvorstellungen aber erst einmal nach unten, werden viele Interessenten weiter ausharren und ihre Chancen ausreizen. Gehen Sie von vornherein mit einem zu niedrigen Preis in die Verhandlungen, vergeben Sie Ihr Gewinnpotenzial und Ihren Spielraum. Beziehen Sie deswegen unbedingt folgende Faktoren in Ihre Preisbildung mit ein:

- Ergebnis einer Wertermittlung wie beispielsweise Vergleichswert-, Sachwert- oder Ertragswertberechnung.
- Realistische Liste ggf. vorhandener Mängel.
- Einzuplanender Verhandlungsspielraum.
- Prüfung der finanziellen Situation des Interessenten.
- Berücksichtigung der Finanzierung.

Haben Sie all die vorbereiteten Schritte absolviert und erledigt, können Sie in die Verkaufsphase übergehen.





Der Verkauf

2
Nun zählt es, jetzt wird es konkret: In dieser Etappe des Immobilienverkaufs stellen Sie Ihr Objekt der geeigneten Käufergruppe vor, um anhand der eingehenden Anfragen interessante Kandidaten auszuwählen. Selbstverständlich können Sie auch dafür einen Spezialisten wie uns einschalten: Wir kennen nicht nur die passenden Verkaufskanäle, sondern organisieren und realisieren auch alle Besichtigungstermine und führen die wichtigen Verhandlungen strategisch klug - oder Sie werden selbst aktiv.

Zielführende Werbestrategie

Auch wenn Ihre Immobilie wahrscheinlich den Nerv vieler Kaufinteressenten treffen wird, müssen diese zunächst davon erfahren.

Gehen Sie am besten so vor:

- Definieren Sie Ihre Zielgruppe.
- Erstellen Sie ein professionelles Exposé und einen ansprechenden Anzeigentext.
- Wählen Sie geeignete Medien und Online-Portale aus.
- Schalten Sie Zeitungsinserate und Online-Anzeigen.

Kontaktaufnahme vorbereiten

Sobald die Anfragen bei Ihnen eingehen, werden Kaufinteressenten auch viele Fragen zur Immobilie stellen - und darauf sollten Sie fundiert Antwort geben können. Je fachkundiger und sicherer Sie auftreten, desto seriöser ist der Eindruck, den Sie bei potenziellen Käufern hinterlassen. Wichtig ist in jedem Fall, dass Sie gut zu erreichen sind. Die Aufgaben lauten also:

- Antworten auf Interessentenfragen vorbereiten.
- Telefonische Erreichbarkeit organisieren - vor allem am Wochenende nach der Veröffentlichung der Anzeigen.
- Auf Anfragen möglichst zeitnah reagieren.



Überzeugende Besichtigungen

Planen Sie die Besichtigungstermine so, dass Sie sie ohne Störungen durchführen können. Bereiten Sie sich umfassend darauf vor, indem Sie

- Antworten auf alle Interessentenfragen parat haben.
- Relevante Unterlagen und Dokumente bereit halten.
- Vorzüge der Immobilie nennen, ohne vorhandene Mängel zu verschweigen.



Erfolgreiches Verkaufsgespräch

Kommt ein potenzieller Käufer in die engere Auswahl, sollten Sie zunächst seine Bonität prüfen, um nicht im letzten Moment wegen einer Kreditablehnung zu scheitern. Steht anschließend das entscheidende Verkaufsgespräch an, sollten Sie einige Punkte beachten:

- Sammeln Sie Argumente für unterschiedliche Kaufmotive wie Kauf für die Familie, Kauf wegen Barrierefreiheit oder als Anlageobjekt.
- Lassen Sie sich nicht von Emotionen leiten; bleiben Sie sachlich.
- Wägen Sie im Vorfeld ab, ob Sie bestimmte Einrichtungsteile als Bonus in der Verhandlung einsetzen wollen/können.

Wollen Sie auf Nummer sicher gehen, überlassen Sie uns die Verhandlungen mit Ihren Kaufinteressenten - wir bringen das Geschäft erfolgreich für Sie zum Abschluss.

Sind Sie sich mit dem Interessenten einig geworden, steht Ihr Immobilienverkauf vor der entscheidenden Etappe.



Die Abwicklung

Willenserklärung oder Handschlag reichen nicht für einen rechtswirksamen Immobilienverkauf. Dazu brauchen Sie einen notariellen Kaufvertrag.

3 Rechtssicherer Kaufvertrag

Der Kaufvertrag sollte nicht nur alle relevanten und für beide Seiten wichtigen Klauseln enthalten, sondern auch alle Absprachen und Interessen abbilden. Darüber hinaus sollten Sie alle für den Vertragsabschluss notwendigen Dokumente vorbereiten. **Wichtig:**

- Ein Notar muss die Immobilientransaktion beurkunden.
- Sie benötigen verschiedene Dokumente, damit der Vertrag gilt.
- Im Kaufvertrag müssen alle Details zu Kaufgegenstand und -preis, sowie die Angaben zum Grundbuch enthalten sein.

Notartermin

Erst die Beurkundung durch den Notar macht die Übertragung des Eigentums wirksam und regelt die finanzielle Abwicklung, also Zahlungsfristen und -modalitäten. Gehen Sie deswegen folgendermaßen vor:

- Vereinbarung des Notartermins (in der Regel schlägt der Käufer einen geeigneten Notar vor).
- Übersendung aller relevanten Unterlagen im Vorfeld, damit der Notar einen Vertragsentwurf aufsetzen kann.
- Prüfung des Vertragsentwurfs.
- Klärung aller offenen Fragen und juristischen Fachbegriffe, während der Notar den Vertrag verliest.
- Unterzeichnung des Vertrages, damit der Notar die weiteren Schritte einleiten kann.



Reibungslose Objektübergabe

Der letzte Schritt liegt nun vor Ihnen - und auch jetzt sollte Ihre Aufmerksamkeit nicht nachlassen. Neben dem Objekt selbst, übergeben Sie alle relevanten Dokumente und Unterlagen, wie beispielsweise:

- Ein detailliertes Übergabeprotokoll, einschließlich der Anzahl der Schlüssel und Auflistung der übergebenen Dokumente und Unterlagen.
- Bauzeichnungen, Versicherungsunterlagen und Energieausweis.
- Abnahmeprotokolle.
- Vorhandene Garantieurkunden für technische Geräte und Anlagen.





IMMOBILIENVERKAUF SICHER ABWICKELN:

SO GEHEN SIE VOR

Auch wenn es Abweichungen von der Regel geben kann, ein Immobilienverkauf folgt dem ausgeführten Schema - und ist doch sehr aufwendig. Vor allem benötigen Sie Zeit und verschiedene Kompetenzen, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.

Alternativ können Sie natürlich einen erfahrenen und seriösen Makler beauftragen: Der hat nicht nur die notwendigen Erfahrungen, sondern bringt auch das gewisse Fingerspitzengefühl für die Verhandlungen mit.

Wenn es darum geht, im Raum Lingen und Umgebung ein Objekt zu verkaufen, dann ist der Immobilienfinder Ihre Anlaufstelle Nummer 1. Wir kümmern uns professionell um alle anfallenden Schritte - das ist für uns nicht nur Beruf, sondern auch unsere Berufung. Rufen Sie uns einfach an unter Telefon 49 (0)591 6104573, um alle Möglichkeiten unverbindlich zu besprechen. Wir haben Zeit für Sie.

Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!



Sabine Richtering



Dirk Richtering

Immobilienfinder

Immobilienfinder

Dirk Richtering
Händelweg 9
49809 Lingen

Telefon

+49 (0)591 6104573

E-Mail & Webseite

info@immobilienfinder.de
www.immobiliendifinder.de