SIE MÖCHTEN IHRE IMMOBILIE VERKAUFEN?

C.B. Bücker Immoconsult e.K

ERFOLG HAT AUCH GESICHTER

WIR UNTERSTÜTZEN SIE!

SEHR GEEHRTE VERKÄUFER,

hiermit möchten wir die Möglichkeit nutzen, Ihnen unser Unternehmen und unsere professionelle Arbeitsweise vorzustellen.

Wir sind ein modernes, aktives und innovatives Immobilienunternehmen, das Ihnen bei allen Themen rund um die Immobilie gerne weiter hilft.

Da wir ein im ganzen Münsterland, im Ruhrgebiet sowie im Rheinland tätiges Maklerbüro sind, verfügen wir über ein dementsprechend großes Immobilienangebot. Dieses verschafft uns entsprechende Flexibilität für eine individuelle Kundenbetreuung.

Unser Verbundsystem ermöglicht uns schnelles und erfolgsorientiertes „Hand in Hand Arbeiten". Durch exzellente Zusammenarbeit, sehr gute Marktkenntnisse und ein gezieltes Marketing beweisen wir uns täglich am Markt.

Unser frisches, sympathisches Team und der gute Zusammenhalt unterscheiden uns deutlich von vielen anderen Maklerbüros. Unsere Homepage zeigt unser Gesicht – schauen Sie einfach mal rein!

IHRE IMMOBILIENSPEZIALISTEN

PREISFINDUNG

Zu Beginn eines jeden Immobilienverkaufs steht die Frage des Verkaufspreises.

MIT WELCHEM PREIS BIETE ICH MEINE IMMOBILIE AN?

WIE SIEHT DER MARKT AKTUELL AUS?

BESTEHT EINE NACHFRAGE NACH MEINER IMMOBILIE?

WIE LANGE DAUERT DER VERKAUF MEINER IMMOBILIE?

Diese und viele andere Fragen beschäftigen wohl jeden Verkäufer. Auf der einen Seite möchten Sie natürlich den bestmöglichen Preis erzielen, auf der anderen Seite ist eine überteuerte Immobilie nicht zu verkaufen und häufige Preisreduzierungen werfen kein gutes Licht auf Ihre Immobilie.

Wir erstellen eine individuelle Marktpreisberechnung für Ihr Objekt und schlagen Ihnen einen Verkaufspreis vor.
Durch unsere langjährige Erfahrung und genaue Beobachtung des Immobilienmarktes können wir sehr gut einschätzen, welcher Preis für Ihre Immobilie zu erzielen ist.

Mit der richtigen Preisgestaltung werden Sie Ihre Immobilie zeitnah verkaufen, ohne dabei Geld zu verschenken.

PRÄSENTATION

Der erste Eindruck zählt …
Wir erarbeiten ein professionelles Exposé für Ihre Immobilie, mit gelungenen Fotos, gestalteten Grundrisszeichnungen und einem aussagekräftigen Text.

Des Weiteren erstellen wir 360 Grad Rundgänge, um zusätzlich einen umfassenderen visuellen Eindruck von Ihrer Immobilie zu vermitteln. Das wird Sie und vor allem die Interessenten überzeugen!

MARKETING

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten eine Immobilie zum Verkauf anzubieten. Zeitungsinserate oder Anzeigen in verschiedenen Internetportalen werden sicherlich am häufigsten genutzt. Der Nachteil ist, dass diese Anzeigen mittlerweile auch kostspielig geworden sind. Lassen Sie uns diese Kosten doch einfach übernehmen!

Profitieren Sie von unserer ausgereiften Marketingstrategie und nutzen Sie über uns sämtliche Vertriebswege.

Wir präsentieren Ihre Immobilie auf unserer Homepage und in den führenden Internetportalen. Auf Wunsch schalten wir für Sie natürlich auch Zeitungsinserate.

Wir verfügen ausserdem über eine bemerkenswerte Anzahl von Schaukästen sowie Aushänge in verschiedenen Banken und Versicherungsagenturen, wo wir immer wieder wechselnde Exposés präsentieren.

Bevor wir allerdings die verschiedenen Vermarktungsmedien nutzen, präsentieren wir Ihr Objekt unseren vorgemerkten Kaufinteressenten, deren Suchprofil auf die Eckdaten Ihrer Immobilie zutrifft. Wir als Profis wissen unsere Interessenten und deren Bedürfnisse sehr gut einzuschätzen. So ist es in der Vergangenheit nicht nur einmal vorgekommen, dass wir einem Kunden eine Immobilie verkauft haben, die perfekt zu ihm passte, auf die er aber selber niemals angefragt hätte.

BESICHTIGUNGSTERMINE

Sie werden sich vielleicht denken: „Besichtigungen kann ich in meinem Objekt selber am Besten durchführen, schließlich kennt die Immobile niemand so gut wie ich!“ Bedenken Sie aber, dass Sie Ihre Immobilie als Ihr Zuhause ansehen und daher einen subjektiven Blick haben. Wir als Makler haben, wie der Interessent, eine objektive Betrachtungsweise. Ausserdem ist ein Käufer uns gegenüber häufig offener, wenn es um Fragen und Bedenken geht. Bevor wir aber eine Kundenbesichtigung bei Ihnen durchführen, wägen wir sehr genau ab, ob das Objekt wirklich den Bedürfnissen des Interessenten entspricht. Durch diese Gespräche filtern wir die potentiellen Käufer bereits heraus. Diese Vorarbeit durch uns erspart Ihnen überflüssige Telefonate und Zeit, die Sie in Besichtigungen mit Interessenten verbringen würden, die keine ernsthaften Kaufabsichten haben.

HOME STAGING

Informieren Sie sich einfach zum Thema HOME STAGING und entscheiden Sie selbst!

"Staging" kommt aus dem Englischen und bedeutet "inszenieren". Und jeder hat es in seinem Alltag schon praktiziert. Morgens nach dem Aufstehen wird sorgfältig das Make-up aufgetragen und auch die Kleidung wird wohlüberlegt zusammengestellt. Sind Gäste zum Essen geladen, werden Tische liebevoll gedeckt. Oder denken Sie nur an Ihren letzten Autoverkauf. Haben Sie da nicht auch versucht, den Wagen bestmöglich zu präsentieren, um einen gewinnbringenden Vekauf zu gewährleisten?

HOME STAGING weckt Visionen und Emotionen und hilft dem Interessenten sich seine Zukunft in der Immobilie vorzustellen.

Zu den wichtigsten Auswahlkriterien gehören nicht nur Preis, Größe und Lage der Immobilie.

Im Rahmen einer Studie gaben 95% der Befragten an, bei der Suche auf ansprechende Fotos zu achten. Diese entscheiden darüber, ob eine Immobilie überhaupt besichtigt wird. Ein potentieller Käufer sieht sich heute etwa 15-20 Immobilien an, die er miteinander vergleicht, bevor er sich für die eine entscheidet, die am besten zu Ihm und seinen Ansprüchen passt. Wenn Lage und Preisrahmen in etwa passen, entscheidet nur noch das Bauchgefühl. Und diese Entscheidung fällt meistens bereits in den ersten Minuten der Besichtigung.

Das bedeutet, dass Ihre Immobilie ab Verkaufsstart nicht länger nur Ihr Zuhause, sondern ab sofort auch ein Produkt ist, das mit dem Angebot des örtlichen Immobilienmarktes konkurrieren muss.

WIE SIE BEIM VERKAUF DEN ERFOLG STEIGERN!

1. Betrachten Sie Ihre Immobilie ab sofort als Verkaufsobjekt - nicht länger als Ihr Zuhause! Damit fängt alles an! Ein guter Vergleich hierfür ist der Autoverkauf. Wenn Sie Ihr Auto verkaufen möchten, entfernen Sie Ihre persönlichen Dinge und bringen es auf „Vordermann" bevor Sie es anbieten... Warum tun Sie dies nicht auch mit Ihrer Immobilie? Der Verkauf wird garantiert einfacher und Sie erzielen einen höheren Preis!

2. Räumen Sie auf und putzen Sie! Unordnung, Chaos und Schmutz schrecken Interessenten ab. Auch wenn natürlich jedem bewusst ist, dass hier Menschen wohnen, möchte man trotzdem das Gefühl haben, in ein unbenutztes Bad und in die eigenen vier Wände einzutreten. In einem Hotelzimmer weiss man auch, dass es täglich von Fremden genutzt wird, dennoch sollte dieses Bewusstsein besser nicht durch Schmutz bzw. Unordnung hervorgerufen werden. Räumen Sie Pflegeartikel wie Duschgel usw. während der Verkaufsphase z.B. in dekorative Staukisten.

3. Schaffen Sie Platz! Bereiten Sie Ihren Umzug schon einmal vor. Dinge, die Sie bis zum Verkauf nicht mehr benötigen, räumen Sie am Besten weg. Ein aufgeräumter und übersichtlicher Raum wirkt größer. Der Interessent wird nicht unnötig vom Wesentlichen abgelenkt und kann sich den Raum besser mit seinen eigenen Sachen vorstellen. Reduzieren Sie z.B. die Anzahl der Bücher im Regal, um eine Reizüberflutung zu verhindern.

4. Nehmen Sie kleine Schönheitsreparaturen vor! Das muss nicht immer viel kosten. Reparieren Sie eine quietschende Tür oder den kaputten Toilettendeckel, da diese Dinge einem Interessenten unbewusst einen negativen Eindruck vermitteln. Gönnen Sie Ihrer Immobilie ein paar neue Accessoires. Schlichte einfarbige Tagesdecken auf den Betten nehmen dem Interessenten das unangenehme Gefühl in die Privatsphäre einzudringen und der Raum wirkt sofort aufgeräumter.

5. Streichen Sie! Die wichtigsten Räume sollten in hellen neutralen Farben gestrichen werden. Ein frischer Anstrich wertet gerade den ersten Eindruck enorm auf. Bedenken Sie, dass dunkle Farben einen Raum optisch verkleinern und sehr individuelle Farben eine geringere Käuferschicht ansprechen. Viele Interessenten werden durch eine zu große Farbvielfalt verunsichert, da sie sich die Räume schlecht oder überhaupt nicht mit ihrer eigenen Einrichtung vorstellen können.

6. Gestalten Sie auch den Außenbereich ansprechend! Schneiden Sie Hecken, Sträucher und den Rasen. Reinigen Sie den Eingangsbereich etc., denn der erste Eindruck zählt! Wenn möglich, stellen Sie eine ansprechende Sitzgelegenheit im Garten auf, sodass die Vorstellung hier Sonne und Freizeit genießen zu können, fast wie von selbst entsteht.

7. Entpersonalisieren Sie! Da Sie nicht wissen, wer sich für Ihre Immobilie interessiert, empfehlen wir, Ihre Immobilie so neutral wie möglich zu präsentieren. Entfernen Sie religiöse oder politische Symbole und raumgreifende Sammlungen, da Antipathien nicht förderlich sind. Sie verkaufen eine Immobilie, nicht Ihr Zuhause!

8. Sorgen Sie für optimale Lichtverhältnisse! Ein helles Haus ist ein großes Haus. Also öffnen Sie möglichst sämtliche Rollos und Gardinen, sodass die Sonne in die Räume strahlt. Schalten Sie vor jeder Besichtigung Steh-, Tisch- und Deckenlampen ein, denn es kann nicht hell genug sein!

9. Schaffen Sie ein Wohlfühlambiente! Vermeiden Sie unangenehme Essensgerüche. Kochen Sie stattdessen lieber Kaffee, denn das gibt einen schönen Duft. Um einen angenehm neutralen Frischeduft zu erhalten, können Sie z.B. Vorhänge, Polster und Bettwäsche mit Textilerfrischern besprühen oder den Staubsaugerbeutel vor dem Saugen mit 2 EL Waschpulver befüllen. Im Hintergrund leise (entspannende!) Musik laufen zu lassen wirkt unter Umständen Wunder.

10. Sorgen Sie dafür, dass die bestmöglichen Fotos Ihrer Immobilie im Internet zu sehen sind! Wenn sich die Fotos nicht (positiv!) von der Masse abheben, verpassen Sie womöglich viele Interessenten.

BONITÄTSPRÜFUNG

Bevor wir mit den Vertragsverhandlungen beginnen, prüfen wir die Bonität des Kaufinteressenten. Wir können in Zusammenarbeit mit unserem Finanzierungspartner in kürzester Zeit prüfen, ob der potentielle Käufer die finanziellen Möglichkeiten hat, Ihre Immobilie zu erwerben.

Erst bei positiver Rückmeldung beginnen wir mit den Verhandlungen. Sie sparen durch unsere Arbeit auch hier Zeit und im schlimmsten Fall viel Geld – nämlich dann, wenn der Vertrag entworfen oder sogar geschlossen wurde und der Käufer den Kaufpreis nicht zahlen kann.

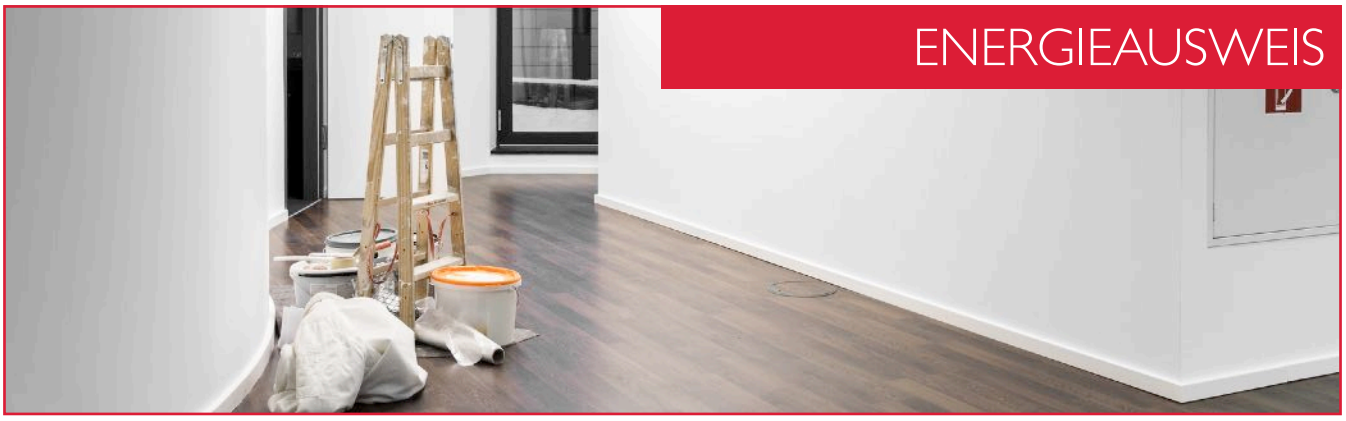
NOTARTERMIN

Wenn Sie sich mit dem Käufer in allen Punkten einig sind, muss ein Notar beauftragt werden.
Dieser entwirft einen entsprechenden Kaufvertrag, der von beiden Parteien geprüft wird.

Sind alle Beteiligten einverstanden, wird ein Termin zur notariellen Beurkundung vereinbart, um den Kaufvertrag endgültig zu unterzeichnen.

Doch was passiert, wenn der Käufer kurz vor der notariellen Beurkundung abspringt? Wer zahlt in diesem Fall die Aufwandsentschädigung für den Notar?
Bevor eine der beiden Parteien, Käufer oder Verkäufer, einen Notar mit einem Kaufvertragsentwurf beauftragt, erstellen wir eine Kaufabsichtserklärung, die sowohl vom Käufer als auch von Ihnen, als Verkäufer, unterschrieben wird. Die Kaufabsichtserklärung enthält alle relevanten Eckdaten und regelt, dass derjenige, der nach Unterzeichnung dieser Erklärung von der Kaufabsicht Abstand nimmt, alle angefallenen Notarkosten zu tragen hat. Das gibt sowohl Ihnen als auch dem Käufer ein Stück Sicherheit.
Wir begleiten Sie bis zum Abschluss des Kaufvertrages und stehen Ihnen jederzeit mit unserer Erfahrung und Kompetenz zur Seite.

ENERGIEAUSWEIS



Der Energieausweis soll Käufern und Mietern bei der Auswahl der Immobilie helfen und eine Vergleichbarkeit herstellen - kaufe oder miete ich eine Energieschleuder oder nicht? Zugleich wird der Druck auf Anbieter unwirtschaftlicher Gebäude erhöht.

Der Ausweis besteht aus einem Dokument mit mehreren Seiten. Auf Seite 2 sind bedarfsorientierte Angaben zu finden. Seite 3 ist ausgefüllt, wenn die Werte auf verbrauchsorientierten Daten basieren.

Nach jetzigem Stand werden die Ergebnisse, insbesondere der Energie-Verbrauchskennwert, im Wesentlichen in Form einer Farbskala zwischen Grün und Rot dargestellt. Wird viel in Rot dargestellt, handelt es sich um ein Haus mit schlechtem Energiestandard.

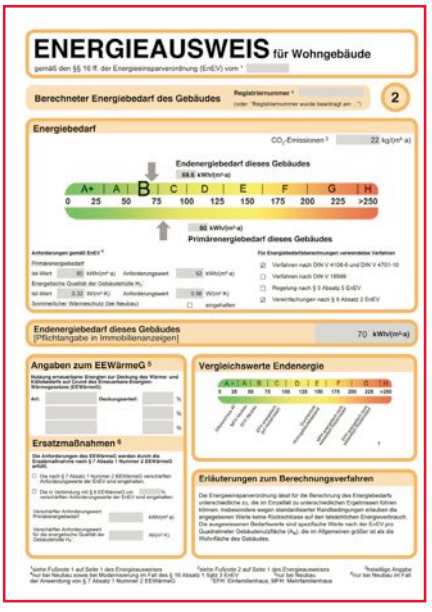
Es gibt 2 Arten von Energieausweisen: den Verbrauchsausweis und den Bedarfsausweis. Wann benötigt man welchen?

Der kostenintensivere bedarfsorientierte Energieausweis ist Pflicht für Häuser,

- mit bis zu 4 Wohneinheiten
- die vor 1978 erbaut wurden und zwischenzeitlich nicht energetisch saniert wurden.

Er basiert auf einem technischen Gutachten und kostet ca. zwischen 150 und 1.000 Euro. Der Betrag differiert je nach Bundesland, Anbieter und Aufwand. Beurteilt werden von Gutachtern ausschließlich bauliche Aspekte wie Heizungsanlage, Qualität der Fenster und Dämmung. Laut einer Studie benötigt ein Großteil der Häuser diesen Ausweis, denn 3 von 4 Gebäuden wurden in Deutschland vor der Wärmeschutzverordnung von 1977 gebaut.

Für alle anderen Häuser reicht prinzipiell der preiswertere verbrauchsorientierte Ausweis. Dieser orientiert sich an den tatsächlichen Verbrauchsdaten der vergangenen 3 Jahre und kostet zwischen ca. 30 Euro und 100 Euro. Eigentümern, die bei einer Vermietung oder einem Verkauf keinen Energieausweis vorlegen können, droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro!



EIN GESETZLICHES MUSS FÜR JEDEN

NOTWENDIGE UNTERLAGEN

- [ ] Lageplan / Flurkarte
- [ ] Berechnung umbauter Raum
- [ ] Schnittzeichnungen
- [ ] Plan Abstellplätze/ Garage
- [ ] Baubeschreibung
- [ ] Energieausweis
- [ ] Grundbuchauszug
- [ ] Einheitswertbescheid
- [ ] Teilungserklärung
- [ ] Miet-/Pachtvertrag
- [ ] Wirtschaftspläne der letzten 3 Jahre/Gesamtrücklagen
- [ ] Unterlagen bauliche Veränderungen / Sanierungsmassnahmen
- [ ] Wohnflächenberechnung
- [ ] Grundrisszeichnungen
- [ ] Ansichten des Gebäudes
- [ ] Kellerplan
- [ ] Flächengestaltungsplan
- [ ] Erbbaurechtsvertrag/Laufzeit
- [ ] Gebäudeversicherung
- [ ] Grundsteuerbescheid
- [ ] Betriebskostenabrechnung
- [ ] Protokolle der letzten 3 – 4 Eigentümerversammlungen

ÜBERGABEPROTOKOLL

Gas / Öl / Heizenergie: Nr: _____ Stand: _____

Warmwasser: Nr: _____ Stand: _____

Kaltwasser: Nr: _____ Stand: _____

Strom: Nr: _____ Stand: _____

DEM KÄUFER WERDEN VOM VERKÄUFER AUSGEHÄNDIGT:

- ☐ Haupteingangsschlüssel
- ☐ Wohnungsschlüssel
- ☐ _____ Schlüssel
- ☐ Zimmerschlüssel
- ☐ Speicherschlüssel
- ☐ _____ Schlüssel
- ☐ Kellerschlüssel
- ☐ Briefkastenschlüssel _____
- ☐ Garagenschlüssel
- ☐ _____ Schlüssel _____

_____
Ort/Datum:

_____ _____
Verkäufer Käufer:

_____
Weitere Personen, die bei der Wohnungs-/ Hausübergabe anwesend sind:

NOTIZEN

CB ücker Immoconsult e.K

HAUPTZENTRALE: HERRENSTRAßE 5 • 48308 SENDEN
WEITERE BÜROS: MÜNSTER • BORKEN • DORSTEN • DORTMUND

02597-691809 info@cbimmo.de cbimmo.de