

Ratgeber: Privater Immobilienverkauf

Wie verkaufe ich erfolgreich meine Immobilie und wie
erziele ich den höchsten Verkaufspreis?



*Liebe Immobilieneigentümerin,
Lieber Immobilieneigentümer,*

Sie möchten Ihre Immobilie gern erfolgreich verkaufen?

*In dem folgenden Ratgeber erfahren Sie aus erster Hand vom Experten,
wie Sie vorgehen sollten, welche Unterlagen wichtig sind und wie Sie
den bestmöglichen Verkaufserlös erzielen.*

*Mit großer Wahrscheinlichkeit wird Sie der Punkt „Wie erziele ich den
bestmöglichen Verkaufserlös?“ am meisten beschäftigen. Das benötigt in
der Regel auch etwas Zeit, Geduld und Erfahrung. Damit Sie dieses Thema
ohne Bauchschmerzen angehen können, möchten wir Ihnen unter anderem
mit diesem Ratgeber ein paar Tipps mit auf den Weg geben, was Sie tun
müssen, um eine angemessene Objekt-Einwertung zu erhalten.*

Wir wünschen Ihnen maximalen Erfolg!

*Von der Ostsee bis nach Hamburg - immer professionell & erfahren
an Ihrer Seite!*

Ihr Concept Immobilienteam aus Scharbeutz & Lübeck



Ihre
Ansprechpartnerin

Svenja Maasch
Immobilienkauffrau

Telefon: 04503 - 748 55
Mail: svenja.maasch@conceptimmobilien.de



Tel.: 04503 – 748 55 / info@conceptimmobilien.de / www.conceptimmobilien.de



INHALTSVERZEICHNIS

1. Was braucht man alles für einen privaten Hausverkauf?

- 1.1. Welches Wissen brauche ich zur Einwertung des Kaufpreises?
- 1.2. Welche Strategie brauche ich für die Vermarktung?
- 1.3. Welche Unterlagen benötige ich als Verkäufer im Allgemeinen?
- 1.4. Welches weitere Wissen benötige ich als Verkäufer dieser Immobilie, um potenzielle Käufer nicht zu verlieren und maximal erfolgreich zu sein?

2. Wie gehe ich von der ersten Anfrage bis zur Terminierung der Objekt-Besichtigung mit dem Interessenten um?

- 2.1. Faktor Zeit
- 2.2. Termine zur Besichtigung vereinbaren

3. Der erste Besichtigungstermin

- 3.1. Taktgefühl im Umgang mit den Interessenten
- 3.2. Einwandbehandlung und deren unterschätzte Möglichkeiten
- 3.3. Verabschiedung
- 3.4. Nacharbeitung

4. Der zweite Besichtigungstermin

- 4.1. Bereiten Sie sich auf detaillierte Fragen rund um das Objekt vor
- 4.2. Handwerker und Gutachter vor Ort
- 4.3. Kaufinteresse und Abgabe eines Kaufangebotes

5. Die Verhandlungen

- 5.1. Nicht nur die Nachfrage bestimmt das Angebot
- 5.2. Reservierungsvereinbarung
- 5.3. Protokoll des Objekt Ist-Zustandes als Vorbereitung für den Kaufvertrag

6. Verkauft ist erst dann, wenn der notarielle Kaufvertrag unterschrieben ist

- 6.1. Gründe, warum ein Kaufvertrag auch kurz vorher noch platzen kann



INHALTSVERZEICHNIS

7. Erfahrung macht klug

- 7.1. Preispolitik überdenken
- 7.2. Will ich 30.000 – 40.000 Euro netto mehr in der Tasche haben oder ist es mir egal?

8. Der Notarieller Kaufvertrag und seine Tücken

- 8.1. Was vorher noch zu erledigen ist
 - 8.1.1. Finanzierungsbestätigung
 - 8.1.2. Protokoll des Objekt Ist-Zustandes
- 8.2. Prüfung des Kaufvertragsentwurfes
- 8.3. Änderungen von Formulierungen im Kaufvertragsentwurf
- 8.4. Verzögerungen und weitere Kosten

1. Was braucht man alles für einen privaten Immobilienverkauf?

1.1. Welches Wissen brauche ich zur Einwertung des Kaufpreises?

Sie sollten als Verkäufer mindestens 8 Wochen den Immobilienmarkt genauestens beobachten und auswerten. Bekommen Sie ein Gefühl für diesen Mikromarkt! Eine ausführliche Marktbeobachtung ähnlicher Immobilien, wie Ihrer, wird Sie definitiv zu einem besseren Ergebnis führen. Nutzen Sie Portale wie Immowelt, Immoscout24 und Immonet, um in Ihrer Region ähnliche Objekte und deren Entwicklung zu verfolgen. Sie können auch lokale Printmedien aufmerksam beobachten; suchen Sie sich auch hier vergleichbare Objekte und schauen Sie, wie häufig diese annonciert werden, wie lange sie auf dem Markt sind, wie die preisliche Entwicklung sich gestaltet usw. Machen Sie sich ein Bild vom Markt!

Darüber hinaus müssen Sie sich Gedanken um den Zeitraum machen, also innerhalb welchen Zeitraumes möchten oder müssen Sie eventuell sogar das Objekt verkaufen. Wenn Sie viel Zeit mitbringen, so werden Sie einen höheren Verkaufspreis erzielen können, als wenn Sie unter zeitlichem Druck verkaufen.

Die Objekteinwertung, also die Bestimmung des Kaufpreises, ist eines der wichtigsten Themen und Bedarf Zeit, Geduld und Erfahrung.

Sie haben Fragen zur Bestimmung des Kaufpreises oder Probleme eine marktgerechte Einwertung durchzuführen.

Kontaktieren Sie uns, wir unterstützen Sie absolut unverbindlich und kostenlos.

1.2. Welche Strategie brauche ich für die Vermarktung?

Entwickeln Sie eine Strategie, wie Sie Ihre Immobilie vermarkten wollen. Das hängt auch davon ab, wie schnell Sie die Immobilie verkaufen möchten. Je nach dem müssen Sie dann aber auch entscheiden, wie viel Geld Sie in Werbung investieren möchten.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten Werbung zu machen:

- Ein Verkaufsschild im Vorgarten
- Anzeigen in regionalen und überregionalen Printmedien
- Anzeigen in Digitalen Medien (Immowelt, Immoscout24 und Immonet)
- Eine eigene Webseite für das Objekt

Werbung ist immer auch mit Kosten verbunden und muss nicht immer zum Erfolg führen. Hier ist sicherlich entscheidend, wie gut das Objekt vorbereitet / aufbereitet wurde. Also mit welchen Informationen, Unterlagen, Fotos, Grundrissen usw. präsentiert sich Ihre Immobilie – der Gesamteindruck zählt. Und für den ersten Eindruck gibt es eigentlich immer nur eine Chance.

1.3. Welche Unterlagen benötige ich als Verkäufer im Allgemeinen?

Verkaufsfördernde Unterlagen, wie die Erstellung eines guten Exposés ist unabdingbar. Aber auch alle anderen Unterlagen sind für interessierte Kunden sehr wichtig. Alle Daten, die Sie rausgeben, müssen stimmig sein. Sie brauchen aktuelle Pläne und eine Wohnflächenberechnung.

Wenn Ihnen zum Beispiel Aufmaß-Daten nicht vorliegen, so können Sie im Netz nach Dienstleistern suchen, die das entgeltlich für Sie übernehmen. Im Rahmen eines Maklervertrages würde Concept Immobilien das Aufmaß und die Erstellung der **Wohnflächenberechnung** kostenfrei für Sie übernehmen.

Für die Erstellung eines **Exposés** ist es zwingend erforderlich professionelle Fotos bereit zu stellen. Diese sollten nicht nur von guter Qualität, sondern auch einladend für interessierte Kunden sein. Sprich, räumen Sie alles Persönliche weg, damit der Kunde den Eindruck gewinnt, man könne hier sofort einziehen und nicht das Gefühl bekommt, dieses Haus ist besetzt. Die Darstellung Ihrer Immobilien ist entscheidend, daher lohnt sich das Geld in eine Top Aufmachung zu investieren!

Darüber hinaus benötigen Sie aber noch weitere Unterlagen:

- **Baugenehmigungsunterlagen**
- **Energieausweis**
- **Flurkarte** (Katasterplan)
- **Grundrisse/Wohnflächenberechnung**
- **Baulastenverzeichnis**
- **Rechnungen von etwaigen Renovierungen / Sanierungen** (neue Küche, neues Bad, neue Heizung, neues Dach, neue Dämmung usw.)
- **Unterlagen zum Schornstein und Kamin** (sofern Kamin vorhanden)
- **Bodengutachten** (dies gilt nur bei einem reinen Grundstücksverkauf)

1.4. Welches weitere Wissen benötige ich als Verkäufer dieser Immobilie, um potenzielle Käufer nicht zu verlieren?

Umso mehr fundierte Kenntnisse Sie als Verkäufer über das Objekt haben, umso besser ist es. Nicht nur darüber, wo Schächte zu finden oder Leitungen entlang gehen, sondern auch Kenntnisse über bauphysikalische Themen, wie:

- Mauerwerk (*ob Stein, Holz, Fertigbeton etc.*)
- Bodenbeläge
- Heizungsanlage / Solaranlage
- Verwendete Materialien im gesamten Haus (*gibt es hier vielleicht aus früherer Zeit noch Asbestreste?*)

Je nachdem um was für ein Objekt es sich handelt und ob es ein Haus, Doppelhaushälfte oder gar eine Eigentumswohnung ist, sind weitere Unterlagen bereit zu stellen:

Bei WEG geteilten Objekten:

- Teilungserklärung
- Protokolle der WEG Versammlungen
- Letzter Wirtschaftsplan
- Letzte Wohngeldabrechnung
- Übersicht über Instandhaltungsrücklagen (ist hier irgendwas in Planung, z.B. eine Sonderumlage wegen anstehender Sanierungen wie Fassadenrenovierung, neues Dach usw.)

2. Wie gehe ich von der ersten Anfrage bis zur Terminierung der Objekt-Besichtigung mit Interessenten um?

2.1. Faktor Zeit

Ab dem Zeitpunkt, wo Sie mit Ihrer Immobilien in der Werbung sind, wird der Faktor Zeit nun eine große Rolle spielen.

Planen Sie genug davon ein, um der Beantwortung von Anfragen gerecht zu werden. Eine schnelle Beantwortung ist sehr wichtig. Versenden Sie zeitnah das Exposé und beantworten Sie auch darüber hinaus alle weiteren Fragen rund um das Objekt. Stellen Sie sich gegeben falls auch auf längere Telefongespräche mit interessierten Kunden ein. Nehmen Sie sich Zeit für die Anliegen, um alle offenen Fragen zu klären. Auch das Zusenden von weiteren Unterlagen vor Objektbesichtigung kann erforderlich sein.

2.2. Termine zur Besichtigung vereinbaren

Achten Sie bei der Vergabe von Terminen auf die Zeitfenster, am besten lassen Sie Termine am Ende des Zeitfenster etwas überschneiden, damit die Kunden sich kurz sehen. Das steigert das Kaufinteresse.

3. Der erste Besichtigungstermin

3.1. Taktgefühl im Umgang mit den Interessenten

Besichtigungen durchzuführen ist gar nicht so einfach, wie es scheint zu sein. Es benötigt eine Menge an Taktgefühl. Seien Sie nicht so überschwänglich, seien Sie aber auch nicht zu Verhalten mit dem was zu sagen ist. Bleiben Sie realistisch und bei den Fakten. Heben Sie gute Dinge gern hervor. Gehen Sie mit Empathie auf die Anliegen der Kunden ein. Finden Sie einen Dreh, wie Sie mit dem Kunden umgehen müssen und vergessen Sie nicht, jeder Kunde ist anders und legt einen anderen Wert auf persönliche Behandlung.

3.2. Einwandbehandlung und deren unterschätze Möglichkeiten

Während der Besichtigung könnten vom potenziellen Käufer Einwände kommen. „Das Zimmer ist zu klein und das andere brauche ich gar nicht!“ Jetzt kommen Sie ins Spiel. Je nachdem wie Sie mit den Einwänden umgehen, werden Sie den Interessenten halten oder auch verlieren können. Unter Einwandbehandlung versteht sich, dass Sie dem interessierten Kunden nun Vorschläge unterbreiten, die seine Einwände relativieren könnten. Zum Beispiel könnten Sie ihm sagen, dass man die Wand zwischen dem einen zu kleinem Zimmer und dem anderen nicht gebrauchten Zimmer, rausnehmen könnte, damit ein großer Raum entsteht, der wieder ganz anders nutzbar wäre. Seien Sie also ein kleiner Hobbyarchitekt und zeigen Sie Möglichkeiten auf. Vielleicht kann man in Ihrem Haus auch die Küche umlegen, falls dies gewünscht sein sollte. Prüfen Sie doch vorab die Leitungsführung und markieren Sie sich in einem eigenen Plan die Wände, die keiner Statik unterliegen und die nichts zu tragen haben (sprich, die die entfernt werden könnten) und stellen Sie sich auf alle Eventualitäten bei Besichtigungen ein! Eine gute Vorbereitung ist hier alles.

3.3. Verabschiedung

Verabschieden Sie den Interessenten, wenn er aktuell keine Frage mehr hat. Bieten Sie ihm ein Telefonat an, worin weitere Fragen geklärt werden können. Fragen Sie ihn, wann Sie von ihm hören. Von 10 Besichtigungen werden vielleicht 1-2 das Objekt weiterverfolgen.

3.4. Nacharbeitung

Als Nacharbeiten könnten nicht nur der Versand von weiteren Unterlagen nötig sein oder Telefonate zur Klärung von weiteren Fragen anstehen. Eventuell müssen Sie auch einen Statiker beauftragen, der zur Klärung von Entfernen oder Versetzen von Wänden beiträgt.

4. Der zweite Besichtigungstermin

4.1. Bereiten Sie sich auf detaillierte Fragen rund um das Objekt vor

Beim zweiten Besichtigungstermin will der Interessent nun noch mal genauer gucken und genauere Fragen stellen. In der Regel kommt er nun auch nicht mehr allein. Nein, es kann durchaus sein, dass weitere Familienmitglieder dabei sind. Man schaut sich genauer um und wird Ihnen noch detailliertere Fragen stellen. Seien Sie vorbereitet!

4.2. Handwerke und Gutachter vor Ort

Vielleicht kann es auch sein, dass Handwerker oder Gutachter mit an Bord des zweiten Termins sind. Für den Fall, dass der Interessent vielleicht das Badezimmer neu plant, wird er sich durch den Handwerker einen Kostenplan erstellen lassen oder vielleicht auch eine Kostenschätzung für eine neue Heizung einholen. Der Gutachter wird vor Ort sein können, um eventuell alte Wasserschäden zu erkennen oder ähnliches. Oftmals sind es aber gar keine Gutachter, sondern Freunde der Familie, die meinen sich auszukennen. All das kann passieren!

4.3. Kaufinteresse und Abgabe eines Kaufangebotes

Ihr Interessent tut sein Interesse kund und gibt sein Kaufangebot ab.

Die Verhandlung hat nun begonnen!

Generell muss man ein Gefühl dafür entwickeln, wie man hier am besten vorgeht. Sie müssen sich die Frage stellen, ob Sie das Objekt zum Angebotspreis verkaufen möchten und dabei auch in Betracht ziehen, wie die allgemeine Nachfrage auf Ihr Objekt ist. Also wie viele potenzielle Kauf-Interessenten haben Sie? Sie müssen nun abwägen und gegeben falls pokern.

5. Die Verhandlungen

5.1. Nicht nur die Nachfrage bestimmt das Angebot

Der Preis Ihrer Immobilien hängt nicht allein von Angebot und Nachfrage ab oder wo das Objekt liegt. Sondern auch vom aktuellen Zinsmarkt und von der Wirtschaftlichkeit. Befinden wir uns in einer Phase der Konjunktur oder in einer Phase der Rezession? All das muss bei der Preisfindung auch berücksichtigt sein und daher letztlich auch in Ihre Verhandlungen mit einfließen.

5.2. Reservierungsvereinbarung

Bei der Reservierungsvereinbarung oder auch Kaufabsichtserklärung wird alles festgehalten, was man so vereinbart hat. Sie dient der Vorbereitung aller weiteren Maßnahmen und Schritte, die nun gegangen werden. Ganz wichtig ist, dass bereits jetzt auch das Übergabeprotokoll gemacht wird.

5.3. Protokoll des Objekt Ist-Zustandes als Vorbereitung für den Notariellen Kaufvertrag

Normalerweise wird im **Notarieller Kaufvertrag** stehen, dass die Immobilie gekauft, wie gesehen wurde. Allerdings sollte im **Protokoll des Objekt Ist-Zustandes** alles drinstehen, was von Relevanz sein könnte. Daher ist das **Protokoll des Objekt Ist-Zustandes** ordentlich und nach bestem Wissen zu führen. Egal ob es alte Wasserschäden sind (auch wenn diese durch eine Fachfirma gänzlich behoben wurden) oder drinsteht, dass die Heizung tropft. Verschwiegene / arglistig vorgetäuschte Mängel können weitreichende Folgen für Sie haben. Gehen Sie diese Gefahr nicht ein, es könnte Sie sehr teuer zu stehen kommen!

6. Verkauft ist erst dann, wenn der Notarieller Kaufvertrag unterschrieben ist

6.1. Gründe, warum ein Kaufvertrag auch kurz vorher noch platzen kann

Es gibt viele Gründe, warum ein Kaufvertrag dann doch nicht zustande kommt. Folgende Möglichkeiten sind in Betracht zu ziehen:

- Die Finanzierung platzt.
- Das Interesse des Käufers ist auf einmal weg, weil er sich für ein anderen Objekt entschieden hat.
- Das Interesse des Käufers ist weg, weil er das Gefühl bekam für dieses Objekt zu viel zahlen zu müssen. Er hat ein schlechtes Gefühl.
- Plötzlich Angst / Bedenken vor der großen Entscheidung / Verantwortung / finanziellen Belastung eines Immobilienerwerbs.
- m² Wohnfläche nicht korrekt.
- Bauunterlagen nicht korrekt oder unvollständig.
- Auftreten von vorher nicht bemerkten Baumängeln.

Sie befinden sich in einer sensiblen Phase und hier ist absolutes Fingerspitzengefühl gefragt. Für erfahrene Makler / Verkäufer deutlich einfacher als für private „Hobby-Verkäufer“. Zudem werden Verhandlungen zwischen 2 Parteien nachweislich von einem Dritten meist erfolgreicher durchgeführt.

7. Erfahrung macht klug

7.1. Preispolitik überdenken

Wenn Ihnen der potenzielle Käufer auf einmal wegbricht und keine anderen Interessenten da sind, so besteht die Möglichkeit, dass Sie das Objekt vielleicht doch zu hochpreisig eingewertet haben könnten. In der Regel beginnen Sie nun wieder von ganz vorne.

Wenn man mehrere Kunden hat, die es kaufen wollen, so könnte man den Verdacht haben, dass Sie es zu günstig angeboten haben. Vorsicht ist geboten, wenn Sie beabsichtigen den Preis hochzusetzen und erneut auf den Markt gehen. Kunden verfolgen das sehr genau und könnten verärgert sein.

Bei einem Neustart würde sich empfehlen eine Werbepause von ein paar Monaten einzuplanen und dann erneut auf den Markt zu gehen. Das kostet dann zusätzliches Werbebudget, Zeit und Nerven.

7.2. Will ich 30.000 – 40.000 Euro netto mehr in der Tasche haben oder ist es mir egal?



Blicken Sie zurück und versuchen Sie zu analysieren, warum der Verkauf Ihrer Immobilien bisher nicht geklappt hat, und gestehen Sie sich eventuell auch ein, wenn Sie an der einen oder anderen Stelle Fehler gemacht haben. Als unerfahrener Verkäufer ist es nicht immer einfach alle Schritte professionell durchzuführen. Es ist normal und menschlich. Die Frage, die Sie sich beantworten müssen ist, ob Sie auf einen Teil Geld verzichten möchten, weil Sie vielleicht nicht in der Lage waren eine gute Expertise für Ihr Objekt einzuholen, die preisliche Einwertung falsch eingeschätzt haben oder das Exposé nicht verkaufsfördernd ist. Oder Sie vielleicht an der Werbung gespart haben. All das und vieles mehr können Faktoren sein, warum ein Haus sich nicht gut verkaufen lässt. Wenn Sie es nicht allein schaffen, so sollten Sie doch überlegen, ob Sie Ihr Objekt nicht in Profihände geben. Immobilienmakler greifen nahezu alle auf eine gut gepflegte Kaufinteressenten-Datenbank zurück und können einen Verkauf im Allgemeinen viel effektiver gestalten.

8. Der Kaufvertrag und seine Tücken

 Besorgen Sie sich **VOR** dem Notartermin eine **Finanzierungsbestätigung** des Käufers.

8.1. Was vorher noch zu erledigen ist

8.1.1. Finanzierungsbestätigung

Holen Sie sich vor dem Notartermin eine Finanzierungsbestätigung des Käufers ein, damit Sie auch sicher sein können, dass nach der Unterschrift auch das Geld auf Ihr Konto fließt.

8.1.2. Protokoll des Objekt Ist-Zustandes

Falls dieser Punkt noch immer nicht erledigt ist, so holen Sie es schnell nach!

8.2. Prüfung des Kaufvertragsentwurfes

Der Verkäufer sucht sich in der Regel den Notar selbst aus und beauftragt diesen mit einem Vertrags-Entwurf. Normalerweise prüft diesen Vertragsentwurf Ihr Makler für Sie. Bei privatem Verkauf sollten Sie in jedem Fall den Entwurf durch einen Anwalt prüfen lassen. Sparen Sie hier nicht am falschen Ende.

8.3. Änderungen von Formulierungen im Kaufvertrag

Formulierungsänderungen gehen zwischen Verkäufer, Käufer und Notar hin und her. Das ist normal. In der Regel steht im Vertrag, dass die Immobilie gekauft wie gesehen wurde. Denken Sie bitte an das **Protokoll des Objekt Ist-Zustandes**, falls hier etwas Nennenswertes im Vertrag festgehalten werden muss.

 **Seien Sie sich zu keinem Zeitpunkt sicher! Der Notarvertrag kann zu jedem Zeitpunkt platzen.**

8.4. Verzögerungen und weitere Kosten

Anfragen von Gewährleistungen können im Vertrag mit aufgenommen werden. Es können auch Dinge noch auftauchen, die der vorherige Besitzer auch Ihnen nicht erzählt hat. Alte Wasserschäden oder Anbauten, die nicht genehmigt sind. Wenn das so ist, kann unter Umständen seitens des Käufers von Ihnen noch ein Gutachten verlangt werden. Das kostet Sie nicht nur Geld, sondern verzögert den ganzen Verkaufsprozess. Von Vorteil ist es hier immer, wenn man einen erfahrenen Makler oder anderen Experten an der Seite hat, der einen gut berät, um Kosten und Dauer zu minimieren.

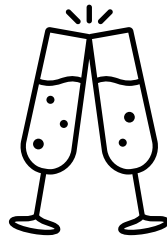
9. Endlich beurkundet

Gratulation, Sie haben es geschafft!

In vielen Fällen geht der Verkauf im Großen und Ganzen gut aus, insbesondere, wenn man schon mehrere Immobilien erfolgreich verkauft hat. Wenn es aber zu Fehlern und Ärger kommt, dann kann es schnell teuer werden, denn eine Immobilie kostet ja meist viele Tausende Euro.

Mit dem Verkauf einer Immobilie führen Sie ja quasi den Beruf eines Immobilienkaufmannes aus, welcher je nach Schulabschluss eine Lehrzeit von 2 bis 3 Jahren in Anspruch nimmt - plus nochmal viele Jahre der beruflichen Erfahrung. Also seien Sie bei Ihrem ersten Verkauf nicht zu streng mit sich. Es ist normal, dass beim ersten Immobilienverkauf Fehler passieren.

Und Sie werden sehen, mit viel Zeit, Geduld, Leidenschaft, Menschenkenntnis, Verhandlungsgeschick, etwas Talent und jede Menge Lust zum Verkaufen, wird es am Ende auch sicher erfolgreich!



VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit diesem Ratgeber behilflich sein konnten.

Das **Concept Immobilien Team** ist gerne für Sie da.

Wenn Sie weitere Hilfestellungen benötigen oder Fragen haben, kontaktieren uns gern und führen mit unseren erfahrenen Immobilienexperten ein absolut **kostenfreies und unverbindliches Beratungsgespräch.**



IHRE VORTEILE DURCH UNS

Unsere Leistungen für Sie im Überblick:

Rundum-Sorglos von A-Z



Engagiert für Sie und Ihr Objekt

- ✓ fundierte Immobilienwertermittlung
- ✓ professionelle Fotografie & Exposé Erstellung
- ✓ Auf Wunsch diskrete Direktvermittlung
- ✓ Zusammenstellung aller benötigten Unterlagen
- ✓ Fachmännische Vermarktung
- ✓ maximaler Verkaufspreis für Ihr Objekt mit minimalem Arbeitsaufwand für Sie
- ✓ Regionales Netzwerk
- ✓ sehr gut gepflegte Interessentenkartei
- ✓ Inserate in regionalen Medien und bekannten Immobilienportalen
- ✓ Durchführen von Besichtigungsterminen
- ✓ Bonitätsprüfung der Interessenten
- ✓ Unterstützung bei der Auswahl von Handwerkern zur optischen Auffrischung des Objektes
- ✓ Erstellung eines Verbrauchsausweises
- ✓ Prüfung der Finanzierung des Käufers
- ✓ Hilfestellung beim Protokoll des Objekt Ist-Zustandes
- ✓ Unterstützung bei der Prüfung des Kaufvertragsentwurfes
- ✓ Vorbereitung und Koordination des Notartermins
- ✓ Übergabe der Immobilie (Übergabeprotokoll)
- ✓ Auch nach dem Verkauf sind wir für Sie da!

Für eine kostenfreie und unverbindliche Beratung senden Sie uns eine kurze Mail oder rufen Sie uns an und beziehen Sie sich gern auf diesen Ratgeber.

Telefon 04503 - 748 55
Mail info@conceptimmobilien.de

...Wir öffnen Türen seit 1995

Ihre Svenja Maasch



Concept Immobilien...Wir öffnen Türen GmbH & Co.KG
Seestraße 62
23683 Scharbeutz

Vertrauen Sie den Experten von



Ihre Ansprechpartnerin:

Svenja Maasch
Immobilienkauffrau



**SIE HABEN FRAGEN
zum Thema “privater Immobilienverkauf”?**

Ich nehme mir gerne Zeit für Sie!

*Vereinbaren Sie einen unverbindlichen und kostenfreien Beratungstermin
und lassen Sie uns über Ihre Vorstellungen und Ziele sprechen!*

Concept Immobilien...Wir öffnen Türen GmbH & Co.KG

Seestraße 62
23683 Scharbeutz

Moislinger Alle 21a
23558 Lübeck

Telefon: 04503 - 748 55

Mail: info@conceptimmobilien.de

Web: www.conceptimmobilien.de