



IHR IMMOBILIEN-
PARTNER IN DER
METROPOLREGION:
STEFAN UND NICOLE
SAGRALOFF



PARTNERSCHAFTLICH. EHRlich. STARK.

**IMMOPARTNER IST NÜRNBERGS FÜHRENDER PARTNER RUND UM
DIE VERMITTLUNG VON WOHN- UND GEWERBEIMMOBILIEN.**

IMMOPARTNER hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2003 bei unseren Kunden und Geschäftspartnern einen hervorragenden Ruf erarbeitet. Durch den lokalen Fokus des Immobilienunternehmens profitieren unsere Kunden von einer intensiven Beratung, einer ausgezeichneten Marktkennntnis, einem gepflegten Netzwerk und zeitnahen Vermittlungserfolgen. Unser Leistungsportfolio reicht von der realistischen Marktwertermittlung über eine intensive persönliche Beratung bis hin zur professionellen Vermarktungs- und Vertriebsleistung. Dazu kommen ein umfassender After-sales-Service und mit dem neuen Bestellerprinzip auch ein maßgeschneidertes Angebot für Vermieter.

Kapitalanleger und institutionelle Bestandshalter vertrauen der vorausschauenden Beratung der Makler von IMMOPARTNER Nürnberg ebenso wie Bauträger oder internationale Investoren, welche die sorgfältig erstellten, realistischen Expertisen der Immobilienprofis als fundierte Entscheidungsgrundlage für ihre Projektplanung verwenden. Die Mitgliedschaft im Immobilienverband IVD gibt unseren Kunden außerdem die Sicherheit, mit IMMOPARTNER Nürnberg auf überprüfte Seriosität und Kompetenz zu setzen.



FÄRBERSTR. 5 (HEFNERSPLATZ)
90402 NÜRNBERG

☎ (0911) 477760 – 13
✉ TEAM@IMMOPARTNER.DE
f WWW.FACEBOOK.COM/IMMOPARTNER.NUERNBERG
🌐 WWW.IMMOPARTNER.DE

WWW.WERTERMITTLUNG-NBG.DE

OHNE HINDERNISSE

EMPFEHLUNGEN

MARKTWERT

FINANZIERUNG

INTERESSENT

BESICHTIGUNG

VERHANDLUNG

KAUFVERTRAG

MIETNOMADE

ENERGIEAUSWEIS



OHNE HINDERNISSE

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER

HANDELN SIE UMSICHTIG – ES GEHT UM VIEL GELD.

VIEL ERFOLG BEIM VERKAUF!

Der Verkauf einer Immobilie ist ein komplexer Prozess, bei dem viele Entscheidungen getroffen und viele einzelne Schritte sorgfältig nacheinander abgearbeitet werden müssen. Da sich Fehler im Nachhinein nicht korrigieren lassen und es um viel Geld geht, zeigen wir Ihnen in dieser Broschüre die häufigsten Stolperfallen ... und wie Sie diese überwinden können.

FEHLER NR. 1 – MANGELNDE PLANUNG

Vielen Selbstverkäufern ist nicht bewusst, dass sie nur dann zu einem optimalen Ergebnis kommen, wenn sie ihr Vorhaben von A bis Z durchplanen. „Einfach so mal versuchen“ – das verzeiht der Immobilienmarkt schon deshalb nicht, weil Kaufinteressenten genaue Beobachter sind und bei Objekten misstrauisch werden, die sie vor einem halben Jahr schon einmal gesehen haben. Damit Sie nicht erst mitten im Verkaufsprozess merken, dass Sie etwas Entscheidendes übersehen haben, sollten folgende Fragen unbedingt im Vorfeld geklärt werden:

- Wann sollen die Mieter bzw. ich selbst ausziehen?
- Wie hoch setze ich den Angebotspreis an?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden und was kostet mich das?
- Wie stelle ich sicher, für Interessenten erreichbar zu sein?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie sichere ich ab, dass der Käufer solvent ist?
- Zu welchem Notar werde ich gehen?
- Welche Unterlagen muss ich bereithalten?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Was steht im Grundbuch, sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

TIPP: Werden Sie erst dann aktiv, wenn Sie alle Fragen beantwortet bzw. die damit verbundenen Aufgaben erledigt haben.

FEHLER NR. 2 – ÜBERTREIBEN BEI DER BESCHREIBUNG

Sie haben Ihre Immobilie sicher immer gut gepflegt. Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert. Verkäufer neigen deshalb oft dazu, in der Werbung oder am Telefon das Verkaufsobjekt in glühenden Farben zu schildern. Dadurch wecken sie aber leicht falsche Vorstellungen über die Ausstattung oder den Zustand. Wenn der Interessent erst einmal ein Bild im Kopf hat, das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein. Das hat oft nichts mit objektiven

DEN IMMOBILIENVERKAUF GUT VORBEREITEN.

Mängeln zu tun. Aber es hinterlässt den Eindruck, falsch informiert worden zu sein. Eine schlechte Ausgangsposition für einen erfolgreichen Abschluss.

TIPP: Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich! Vermeiden Sie Superlative (z. B. „einzigartig“) und subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist, muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen!

FEHLER NR. 3 – FALSCH EINSCHÄTZUNG

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer, ihren Wert zu bestimmen. Bei Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt – und die kann zwischen verschiedenen Lagen, Immobilientypen und dem Zeitpunkt des Verkaufs sehr unterschiedlich sein.

Den richtigen Angebotspreis festzulegen, ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufs. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, haben Sie Ihre Ausgaben für Werbeanzeigen umsonst getätigt. Eine ausführliche Marktanalyse ist hier unerlässlich! Orientieren Sie sich an den Angeboten vergleichbarer Objekte aus der Nachbarschaft, holen Sie Daten über bereits verkaufte Immobilien ein und vergleichen Sie genau.

TIPP: Versetzen Sie sich in die Situation des Käufers! Stellen Sie sich die Frage: Wäre ich bereit den geforderten Preis zu bezahlen? Wenn Sie im Zweifel sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus verlangen können, wenden Sie sich an einen Fachmann. Es geht um einen großen Teil Ihres Vermögens!

FEHLER NR. 4 – UNTERLAGEN FEHLEN

Der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau informieren. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Unterlagen bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben! Fehlen Dokumente, schadet das dem Vertrauen in Ihre Ehrlichkeit. Wichtig sind unter anderem:

- Grundbuchauszug und eventuell vorhandene Lasten
- Katasterkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Teilungserklärung bei Wohnungseigentum
- Abrechnungen und Protokolle der WEG

TIPP: Erstellen Sie auch eine aussagekräftige, mehrseitige Objekt-Beschreibung! Ihre Gestaltung sollte dem Wert Ihrer Immobilie angemessen sein. Vermeiden Sie „zusammenkopierte“ Unterlagen!

FEHLER NR. 5 – MANGELNDE ERREICHBARKEIT

Der Immobilienmarkt bietet eine große Auswahl an Angeboten! Ein Interessent wird nicht zehnmal versuchen, Sie zu erreichen, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter hört.

TIPP: Stellen Sie sicher, dass Interessenten Sie erreichen können. Planen Sie auch genügend Zeit für Besichtigungen ein. Besonders abends und am Wochenende!

FEHLER NR. 6 – EINSCHÄTZUNG DER VERKAUFSDAUER

Die nötige Zeit für einen Immobilienverkauf wird häufig stark unter- und auch überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben!

Wer glaubt, den Verkauf seines Hauses in vier Wochen abwickeln zu können, gerät schnell unter Druck, wenn der angepeilte Umzugstermin näher rückt und noch kein Käufer gefunden ist. Eine schlechte Verhandlungsposition!

Aber auch ein zu langer Verkaufszeitraum drückt den Preis! Eine Immobilie, die seit einem halben Jahr oder sogar länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck eines Ladenhüters. Wer möchte schon ein Haus kaufen, das von allen anderen verschmäht wird!

TIPP: Je zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der Preis sein, den Sie erzielen! Planen Sie aber nicht zu knapp, um nicht unter Zugzwang zu geraten!

WENN SIE DIESE FEHLER VERMEIDEN, SIND SIE IHRER KONKURRENZ SCHON EIN GUTES STÜCK VORAUSS.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Verkauf!

Nicole und Stefan Sagraloff
Immopartner Stefan Sagraloff e.K.

Porto zahlt
Immopartner
Sagraloff e.K.

Deutsche Post
WERBEANTWORT

Leitfaden für Immobilienverkäufer_01 Ohne Hindernisse

Immopartner Stefan Sagraloff e.K.
Färberstr. 5 (Hefnersplatz)
90402 Nürnberg

ABSENDER

Vorname | Name
Straße | Hausnummer
PLZ | Wohnort
E-Mail
Telefon

Ob Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten oder selbst auf der Suche nach einem neuen Zuhause sind – wir beraten Sie gerne!

Ja, wir möchten:
☐ unsere Immobilie verkaufen
☐ eine unverbindliche Immobilienbewertung
☐ eine Immobilie kaufen
☐ eine Immobilie mieten/vermieten

