



WWW.WERTMITTLUNG-NBG.DE

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

OHNE HINDERNISSE
EMPFEHLUNGEN
MARKTWERT
FINANZIERUNG
INTERESSENT
BESICHTIGUNG
VERHANDLUNG
KAUFVERTRAG
MIETNOMADE
ENERGIEAUSWEIS



EMPFEHLUNGEN

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER

8 TIPPS AUS DER PRAXIS DER PROFIS.

Eine durchdachte Vorbereitung und planerisches Handeln – das sind die wichtigsten Erfolgsgeheimnisse, wenn Sie Ihre Immobilie zu einem optimalen Preis verkaufen wollen. Wir haben für Sie eine ganze Reihe detaillierter Empfehlungen zusammengestellt. Unsere Tipps bieten Ihnen eine praktische Anleitung, worauf Sie besonders achten müssen und wie Sie Kauf-interessenten zu Ihrem Vorteil begegnen sollten.

AM ANFANG STEHT DIE PLANUNG

Bieten Sie Ihre Immobilie auf keinen Fall spontan zum Kauf an! Erstellen Sie stattdessen zuallererst eine Planung. Die folgende Liste zählt auf, welche Fragen Sie für sich geklärt haben müssen, um gezielt und damit erfolgreich vorgehen zu können:

- Bis wann muss die Immobilie verkauft sein?
- Welche Verkaufsstrategie (zugkräftige Argumente) wollen Sie anwenden?
- Welche Werbemedien (Zeitung, Internet) sollen genutzt werden?
- Wie viel müssen Sie während des Verkaufsprozesses investieren?
- Wie stellen Sie Ihre Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen geben Sie am Telefon?
- Wie prüfen Sie die Bonität der Interessenten?
- Zu welchem Notar werden Sie gehen?
- Welche Unterlagen halten Sie bereit?
- Bis wann muss der Kaufpreis bezahlt sein?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

Wenn Sie alle diese Fragen geklärt haben, dann wissen Sie bereits recht genau, wie der Ablauf des Immobilienverkaufs aussehen soll.

TIPP NR. 2 – LEGEN SIE DIE ZIELGRUPPE FEST

Welche Menschen kommen als Käufer infrage? Um den besten Preis zu erzielen, müssen Sie Interessenten ansprechen, deren finanzielle Möglichkeiten, Wünsche und Lebenssituation möglichst genau mit Ihrer Immobilie übereinstimmen. Überlegen Sie zunächst, wen Sie sich als Käufer vorstellen können: Familien, Kinderlose, Jüngere, Ältere, gut oder mittel Verdienende? Überlegen Sie dann, mit welcher Werbung Sie diesen Interessentenkreis am besten erreichen. Stimmen Sie Ihre Werbung und Ihre Beschreibung auf die Zielgruppe ab. Beispiel: Wenn Sie eine 1-Zimmer-Wohnung verkaufen möchten, sind Kindergärten und Schulen für den Käufer sicher uninteressant. Wichtig hingegen sind gute Erreichbarkeit, Einkaufsmöglichkeiten und Restaurants.

EMPFEHLUNGEN FÜR DEN VERKAUF.

TIPP NR. 3 – ERSTELLEN SIE VERKAUFСУNTERLAGEN

Erarbeiten Sie ein aussagekräftiges Exposé (Beschreibung von Objekt und Lage), das in seiner Gestaltung dem Wert Ihrer Immobilie angemessen ist. Bitte keine „zusammenkopierten“ Unterlagen! Fehlende Unterlagen wecken den Verdacht, dass Mängel verschwiegen werden. Denn Kaufinteressenten werden misstrauisch, wenn sie sich nicht genau über eine Immobilie informieren können. Stellen Sie also sicher, dass alle hier genannten Unterlagen vorliegen, um keine Auskunft schuldig zu bleiben!

- Grundbuchauszug und evtl. vorhandene Lasten
- Katasterkarte
- Baubeschreibung, Ansichten und Grundrisse
- Energiepass
- Teilungserklärung bei Teileigentum
- Abrechnungen und Protokolle der WEG

TIPP NR. 4 – ANALYSIEREN SIE DEN MARKT

Verschaffen Sie sich einen Überblick, mit welcher Werbung, für welche Zielgruppe und zu welchem Preis vergleichbare Objekte angeboten werden. Besorgen Sie sich Informationen über bereits verkaufte Immobilien der gleichen Art. Auch der Interessent wird sich mit diesem Thema sehr genau befassen, um einen möglichst guten Kauf zu tätigen. Wenn Sie nicht gut über den lokalen Immobilienmarkt informiert sind, ist er bei den Verhandlungen im Vorteil.

TIPP NR. 5 – STELLEN SIE IHRE ERREICHBARKEIT SICHER

Es ist so weit: Sie haben Ihre Immobilie auf einem entsprechenden Online-Portal als „zu verkaufen“ eingestellt oder eine Zeitungs-Annonce geschaltet. Jetzt kann es jederzeit geschehen, dass ein Interessent Ihr Angebot ansprechend findet und Sie kontaktieren möchte, um mehr zu erfahren. Stellen Sie sicher, dass Sie jederzeit erreichbar sind, um dem Kaufinteressenten den ersten Schritt so einfach wie möglich zu machen. Überlassen Sie also nicht den ersten Kontakt Ihrem Anrufbeantworter!

TIPP NR. 6 – VORSICHT MIT INFORMATIONEN

Wenn sich auf Ihre Werbung ein Anrufer meldet, können Sie zunächst nicht wissen, ob es sich um einen echten Interessenten, um einen neugierigen Nachbarn oder um einen anderen Immobilienverkäufer handelt, der Markt-analyse betreibt. Deshalb: Vorsicht! Geben Sie Ihnen unbekannten Menschen nicht zu viele Informationen am Telefon heraus! Stellen Sie sicher, dass Sie wissen, mit wem Sie es zu tun haben. Fragen Sie nach Name, Adresse

und Telefonnummer und überprüfen Sie die Angaben nach Möglichkeit. Ein seriöser Interessent wird Ihnen gerne seine Daten nennen.

TIPP NR. 7 – BESICHTIGUNGSTERMINE PLANEN UND VORBEREITEN

Die Besichtigung ist der wichtigste Termin innerhalb des Verkaufsprozesses. Gute Planung ist hier schon deshalb erfolgsentscheidend, weil Sie pro Interessent nur ein Mal die Chance haben, Ihr Objekt im besten Licht zu präsentieren. Der erste Eindruck zählt! Sorgen Sie also dafür, dass sich der Kaufinteressent bei Ihnen wohlfühlt!

- Nur ein aufgeräumtes, geputztes und gut gelüftetes Objekt ist attraktiv.
- Wenn Ihre Immobilie leer steht, sorgen Sie für angenehme Temperaturen.
- Lassen Sie Licht herein. Helle Räume wirken einfach besser.
- Der Interessent möchte sich Ihre Immobilie in Ruhe ansehen.
Die Anwesenheit von vielen Personen oder Gemeinschaftsbesichtigungen mindern Ihre Erfolgsaussichten deutlich.
- Pflegen Sie Ihren Garten. Ein gemähter Rasen, gefegte Wege und vielleicht sogar blühende Blumen wirken Wunder!

TIPP NR. 8 – FÜHREN SIE PERSÖNLICH DURCH IHR OBJEKT

Überlassen Sie die Besichtigung keinesfalls anderen! Auch wenn Sie nicht viel Zeit haben: Den Verkauf Ihrer Immobilie können Ihnen weder Ihre Kinder noch die hilfsbereiten Nachbarn abnehmen. Ein ernsthafter Interessent möchte von Ihnen selbst mit Informationen aus erster Hand versorgt werden! Er möchte ausschließlich mit den Personen sprechen, die ihm verbindliche Auskünfte geben können und dafür verantwortlich sind, seine Fragen zu klären, und die schließlich die Verkaufsverhandlungen durchführen werden. Kümmern Sie sich um Ihre Kaufinteressenten. Das mag zeitaufwendig sein, ist für den Erfolg aber unbedingt nötig!

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

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_02 Empfehlungen

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

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

