



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](https://www.facebook.com/immopartner.nuernberg)
🌐 WWW.IMMOPARTNER.DE

WWW.WERTERMITTLUNG-NBG.DE

OHNE HINDERNISSE
EMPFEHLUNGEN
MARKTWERT
FINANZIERUNG
INTERESSENT
BESICHTIGUNG
VERHANDLUNG
KAUFVERTRAG
MIETNOMADE
ENERGIEAUSWEIS



INTERESSENT

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER

PROFI-TIPPS UND RECHTLICHE HINWEISE ...

Als Verkäufer werden Sie viele Gespräche führen – mit einer ganzen Reihe von Anrufern. Da zum einen nicht jeder, der Sie um genaue Informationen bittet, ein echter Interessent ist, zum anderen auch nach einer Kaufzusage viele Details geklärt werden müssen und zudem juristische Vorgaben zu beachten sind, haben wir zu Ihrer Unterstützung diese Broschüre zusammengestellt. Sie zeigt Ihnen Schritt für Schritt, worauf Sie bei Verkaufsgesprächen achten sollten.

ERSTKONTAKT AM TELEFON

Wenn Sie eine Anzeige schalten oder Ihre Immobilie auf einer entsprechenden Online-Plattform bewerben, werden sich zwei Arten von Interessenten bei Ihnen melden:

- Echte, ehrliche Interessenten, die Sie um detaillierte Informationen bitten werden. Hier wird das Interesse für Ihr Objekt nur dann erhalten bleiben, wenn sie auf alle Fragen eine klärende Antwort geben können.
- Neugierige aller Art, die keine Kaufabsicht haben, sondern aus ganz anderen Gründen Informationen erfragen (z. B. andere Immobilienverkäufer, Nachbarn, aber vielleicht auch Einbrecher, die sich Auskünfte über die Anwesenheit von Bewohnern erhoffen!).

Da Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit die wahre Motivation des Anrufers nicht erkennen werden, ist es wichtig, sich auf diese Situation vorzubereiten:

- Spielen Sie die Situation mehrmals im Kopf durch, um ein Gefühl dafür zu bekommen, was man Sie fragen wird.
- Legen Sie für sich fest, welche Informationen Sie am Telefon weitergeben werden und welche nicht. Mit Details wie Baujahr, Wohnfläche oder Grundstücksgröße können Sie nichts falsch machen. Aber bereits bei der Lage müssen Sie entscheiden, ob Sie jedem Anrufer gleich die vollständige Adresse nennen wollen oder ob in diesem Moment das Wohnviertel ausreichend ist.

TIPP: Echte Interessenten werden sich Zeit nehmen und sich ausführlich über Ihr Objekt informieren. Das bedeutet, dass es keinen Grund gibt, auf Eile zu drängen. Bieten Sie deshalb beim Erstkontakt an, dem Interessenten Ihr Exposé zu schicken. Auf diesem Weg erhalten Sie seine Daten und wissen, mit wem Sie es zu tun haben. Machen Sie beim Erstkontakt noch keine Termine für eine Besichtigung. Bitten Sie den Anrufer, sich nach dem Studium des Exposés wieder zu melden, falls das Objekt für ihn infrage kommt. So stellen Sie sicher, dass Sie nur echte Interessenten durch Ihre Immobilie führen werden.

WAS SIE HERAUSFINDEN SOLLTEN

Versuchen Sie bereits am Telefon, einige Informationen zu erhalten. Fragen Sie erst nach Name, Adresse und Telefonnummer, bevor Sie Ihre Adresse preisgeben. So können Sie beispielsweise im Telefonbuch oder über das Internet kontrollieren, ob der Anrufer korrekte Angaben macht.

Stellen auch Sie persönliche Fragen, um den Anrufer kennen zu lernen und darüber hinaus ein Gefühl dafür zu bekommen, ob der Kontakt aussichtsreich ist. Fragen Sie ihn zum Beispiel, nach welcher Art von Objekt er sucht und für welche Nutzung seine Wunschimmobilie geeignet sein muss. Erkundigen Sie sich nach Familienstand und Beruf – beides sind Hinweise auf die finanziellen Möglichkeiten. Echte Interessenten werden nicht zögern, Ihnen diese Auskünfte zu geben. Wenn alle Fragen zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet werden, spricht nichts dagegen, Ihrerseits Informationen preiszugeben. Versuchen Sie jedoch nicht Ihr Haus bereits am Telefon zu verkaufen! Vereinbaren Sie einen Besichtigungstermin.

TIPP: Achten Sie Ihren Selbstschutz höher als Ihren Wunsch, Ihre Immobilie schnell zu verkaufen. Anrufer, die auf Ihre Fragen nicht eingehen wollen, führen nicht zum Ziel, sondern kosten nur Zeit und Nerven.

TERMINVEREINBARUNG

Legen Sie von Anfang an Termine fest, die Sie zur Besichtigung Ihrer Immobilie vorsehen. Denn Sie wissen, zu welcher Tageszeit sich Ihre Immobilie von Ihrer besten Seite zeigt. Berücksichtigen Sie dabei aber, dass viele Berufstätige nicht unter der Woche kommen können. Legen Sie Ihre Terminvorschläge deshalb bevorzugt auf das Wochenende.

TIPP: Interessenten möchten sich Ihre Immobilie sorgfältig und in Ruhe ansehen. Sorgen Sie deshalb dafür, dass während der Besichtigung möglichst wenige Personen anwesend sind. Absolvieren Sie mit jedem Interessenten eine eigene Besichtigung. Gruppentermine erwecken schnell den Eindruck, dass Sie nicht bereit sind, die von einem potenziellen Käufer geforderte Sorgfalt gegenüber seinen Bedürfnissen zu erfüllen.

FRAGEN WÄHREND DES BESICHTIGUNGSTERMINS

Naturgemäß hat ein Interessent viele Fragen. Sie sollten alle stets wahrheitsgemäß beantworten, um sich vor negativen Folgen zu schützen. Fragen zu technischen Details etwa können Sie gut mit Rechnungen oder mit Messprotokollen der letzten Wartung untermauern. Gerade bei älteren Objekten existieren aber häufig keine genauen Informationen über Bauart und Ausführung.

Machen Sie dann auch keine Aussagen! Sprechen Sie offen darüber, wenn Sie eine Frage nicht sicher beantworten können. Denn Sie sind für alle Aussagen, die Sie zum Objekt machen, persönlich haftbar!

Auch zur Umgebung und zu persönlichen Motiven für den Verkauf werden Ihnen häufig Fragen gestellt werden. Hier müssen Sie abwägen, welche Antworten Sie geben möchten. Ihre persönlichen Gründe für den Verkauf sind Ihre Privatangelegenheit. Allerdings könnte Ihr Interessent dadurch den Eindruck gewinnen, Sie würden auch bei Anderem zum Verschweigen neigen.

TIPP: Überlegen Sie im Vorfeld, wie Sie auf Fragen zu Ihren Verkaufsmotiven antworten werden. Die meisten Interessenten fragen nicht aus persönlichen Gründen, sondern um auf diesem Weg zu erfahren, ob das Objekt von der Bank belastet ist oder ein Umstand die Wohnqualität einschränkt, den man der Immobilie nicht ansieht (z. B. Lärm in der Nacht).

VERDECKTE MÄNGEL

Machen Sie Ihre Immobilie nicht schlechter, als sie ist! Sie müssen nicht auf jeden Kratzer hinweisen. Ihr Kaufinteressent wird sich selbst intensiv auf die Suchen nach Mängeln machen, um sich für die Preisverhandlungen zu rüsten. Weisen Sie aber unbedingt auf substanzielle Mängel hin, die der Interessent nicht sehen kann. Als Verkäufer sind Sie rechtlich verpflichtet, auf alle verdeckten Mängel hinzuweisen, von denen Sie wissen! Verdeckt bedeutet, dass der Käufer auch bei sorgfältiger Besichtigung den Mangel nicht entdecken kann.

Prinzipiell verkaufen Sie Ihre Immobilie ohne Gewährleistung, „wie gesehen“. Wenn Sie aber nicht auf verdeckte Mängel hingewiesen haben, von denen Sie wussten, müssen Sie haften!

WENN SIE DIESE TIPPS BEACHTEN, 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.



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

Porto zahlt
Immopartner
Sagraloff e.K.

Deutsche Post
WERBEANTWORT

Leitfaden für Immobilienverkäufer_05 Interessent

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