RheinNeckar Immobilien
DIE KOMPETENZMAKLER

IMMO-GUIDE
IMMOBILIE MIT MAKLER VERKAUFEN

IHR INFORMATIVER IMMOBILIEN-FAHRPLAN
FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER UND VERKÄUFER.

Tel. 06235 455 355 2
info@rheinneckar-immobilien.com

WWW.RHEINNECKAR-IMMOBILIEN.COM

DIE BESTEN DINGE PASSIEREN, WENN MAN PERFEKT VORBEREITET IST.

WAS SIE BEI EINEM IMMOBILIENVERKAUF MIT MAKLER ERWARTET.

Wenn Sie sich für den Verkauf Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung entscheiden, liegt eine große Aufgabe vor Ihnen. Es geht um persönliche Erinnerungen, starke Gefühle und natürlich große Vermögenswerte. Wichtige Entscheidungen müssen getroffen werden: Ist jetzt ein guter Zeitpunkt, zu verkaufen? Was ist der richtige Verkaufspreis? Welche Dokumente benötige ich für den Verkauf? Welche ist die richtige Vermarktungsstrategie? Und generell: Verkaufe ich privat oder lieber mit einem Makler? In unserem übersichtlichen Ratgeber möchten wir Sie mit hilfreichen Antworten und Informationen versorgen. Sie erfahren, welche Leistungen und Vorteile ein guter Immobilienmakler bringt bzw. in welcher Phase des Verkaufs er Sie begleitet.

Egal aus welchen Gründen Sie sich für einen Verkauf entscheiden - der Verkaufsprozess ist immer auch ein Vertrauensprozess. Je besser Sieinformiert sind, umso leichter wird es Ihnen fallen, optimal zu entscheiden und den richtigen Experten an Ihre Seite zu holen.

THEMEN IMMOBILIEN-GUIDE

Gründe für einen Verkauf
Die Vorteile eines Maklers
Leistung, die sich sehen lassen kann
In fünf Schritten zum Verkaufserfolg
Special Service: Bieterverfahren und diskreter Immobilienverkauf

GRÜNDE FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE

VERKAUF AUS ALTERS-GRÜNDEN

Ihre Kinder sind längst ausgezogen, Haus und Garten viel zu groß oder die Instandhaltung Ihrer Immobilie kostet Sie zunehmend Geld und Kraft – ein Verkauf aus Altersgründen ist meist eine große emotionale Entscheidung.

VERKAUF BEI ERBSCHAFT

Der Verkauf einer Erbimmobilie bringt oft einen komplexen Verkaufsprozess mit sich, z.B. wenn es mehrere Erben gibt und der Verkauf nur möglich ist, wenn alle Parteien zustimmen. Zudem müssen geerbte Immobilien in Deutschland versteuert werden, was je nach Steuersatz auch Auswirkungen darauf hat, ob die Immobilie verkauft oder besser selbst vom Erben genutzt werden soll.

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, um sich mit dem Gedanken langsam anzufreunden. Ein Verkauf unter Zeitdruck kann sich nämlich finanziell negativ auswirken.
Ein guter, qualifizierter Makler ist erfahren im Verkauf von Immobilien, die einen hohen emotionalen Wert haben.
Er weiß, wie er auf Ihre individuellen Wünsche eingeht und dabei einen marktgerechten, sehr guten Verkaufswert für Sie erzielt.

Ein guter Makler hat Erfahrungen rund um die rechtlichen und steuerlichen Aspekte im Verkaufsprozess von Erbimmobilien. Er kann Sie umfangreich und individuell dazu beraten, was in Ihrem Fall das Beste ist.

VERKAUF BEI SCHEIDUNG

Eine gemeinsame Immobilie wirft im Fall einer Scheidung häufig die Frage auf, was mit dem Haus passieren soll: eine Realteilung oder ein gemeinsamer Verkauf, bei dem Sie den Verkaufserlös entsprechend Ihren Eigentumsanteilen am Haus aufteilen.

Der Verkauf läuft mit einem unabhängigen Dritten meist konfliktfreier ab und die Vermarktung der Immobilie kann so fair und neutral wie möglich erfolgen.

DIE VORTEILE EINES MAKLERS AUF EINEN BLICK

Achten Sie bei der Auswahl Ihres persönlichen Immobilienexperten auf seine Erfahrung, seine fachlichen Qualifikationen, Referenzen, Service-angebot, Mitgliedschaft in Branchenverbänden und gute Erreichbarkeit. Nehmen Sie sich in Ruhe Zeit, Ihre Entscheidung zu treffen, lassen Sie sich nicht bedrängen – und lassen Sie sich die Maklerleistungen vertraglich zusichern.

VERKÄUFER

- ✔ Persönliche Beratung und exzellente Marktkenntnis
- ✔ Professionelle Wertermittlung
- ✔ Großes Kontaktnetzwerk mit vielen qualifizierten vorgemerkten Interessenten
- ✔ Anschluss an Immobilienverbände
- ✔ Detaillierte Käuferzielgruppenanalyse
- ✔ Effektives Marketing
- ✔ Prüfung und Beschaffung aller relevanten Unterlagen
- ✔ Behördengänge
- ✔ Aufbereitung aller Objektunterlagen (Exposé, Immobilienfotos)
- ✔ Koordination der Besichtigungen
- ✔ Vermittlung von notwendigen Netzwerkpartnern wie Handwerkern und Energieberater
- ✔ Schutz der Privatsphäre des Verkäufers
- ✔ Große Erfahrung beim Führen von Verhandlungen
- ✔ Haftung/rechtliche Unklarheiten beseitigen
- ✔ Sehr gute Erreichbarkeit
- ✔ After-Sales-Service u. v. m.

KÄUFER

- ✔ Neutrale Beratung und exzellente Marktkenntnis
- ✔ Haftung für die Angaben im Exposé
- ✔ Sehr gute Erreichbarkeit und optimale Terminkoordination
- ✔ Beratung zu ggf. möglichen Förderungen
- ✔ Wertvolle Vermittlertätigkeit: Der Makler hat immer ein offenes Ohr für Kritikpunkte z. B. an der Immobilie und kann aus seiner Erfahrung heraus schnell konstruktive Lösungen vorschlagen
- ✔ Mietvermittlung bei z. B. Kauf als Kapitalanlage
- ✔ Weiterleitung der erforderlichen Unterlagen an z. B. Bank oder Notar
- ✔ Reibungslose Abwicklung des Kaufvertrags und Notartermins

LEISTUNG, DIE SICH SEHEN LASSEN KANN.

Ihnen ist sicher klar, dass ein Makler deutlich mehr macht, als nur die Tür aufzuschließen und dafür Provision zu verlangen. Das oftmals schlechte Image des Berufszweigs kommt nicht zuletzt daher, dass es einfach zu wenig Wohnraum in deutschen Großstädten und Ballungsgebieten gibt. Es wird immer wieder schnell behauptet, Makler seien schuld am Wohnungsmangel oder Nutznießer der aktuellen Situation. Das ist aber deutlich zu kurz gedacht. Im Gegenteil – vor allem Verkäufer und Käufer profitieren von der neutralen, ehrlichen und professionellen Vermittlung durch einen erfahrenen Experten – in einer Zeit, in der vor allem die Investition in selbst genutzte Wohnimmobilien enorm an Bedeutung gewonnen hat. Wer seine eigene, selbst bewohnte Immobilie verkaufen möchte oder muss, ist wegen mangelnden Fachwissens, großer Emotionen oder hohem Druck meist nicht der geschickteste Verhandler.

Ein kompetenter Makler kann mit all seinem Fachwissen und seinem Fingerspitzengefühl umfassend und individuell beraten. Wichtig ist auch die menschliche Komponente: Mit einem erfahrenen und zuverlässigen Partner an der Seite, der Ihnen aufmerksam zuhört und Ihre Interessen vertritt, können Sie sich rundum sicher fühlen!

RUNDUM-SERVICE BEIM VERKAUF: IN FÜNF SCHRITTEN SICHER ZUM ERFOLG.

Jetzt wollen wir Ihnen ausführlich darstellen, welche Serviceleistungen und attraktiven Extras Sie beim Verkauf mit einem guten Makler erwarten können.

Wie bereits erwähnt ist der Verkaufsprozess auch ein Vertrauensprozess.

Mit unserem Leitfaden erhalten Sie einen guten Überblick darüber, was ein Immobilienexperte leisten muss, um Ihr Haus oder Ihre Wohnung in kurzer Zeit zu einem sehr guten Preis zu verkaufen. Mit diesem wertvollen Hintergrundwissen werden Sie sich bei der Auswahl Ihres Maklers bestimmt viel leichter tun!

Fragen Sie einen Makler immer nach seinem Leistungsumfang.

01 PERSÖNLICHE BERATUNG UND VORBEREITUNG

Im ersten Schritt bespricht ein guter Makler mit Ihnen in Ruhe und eingehend **Ihre persönlichen Wünsche und Vorstellungen.** Danach wird er die Möglichkeiten der Realisierung analysieren. Bei einer detaillierten Objektbesichtigung findet er **alle Stärken und Schwächen der Immobilie** heraus, nimmt relevante Daten und Informationen auf. Sollte es kleine Mängel an der Immobilie geben, ist jetzt der richtige Zeitpunkt, sie effektiv und kostengünstig zu beheben. Mit seinem **breiten Netzwerk aus lokalen Handwerkerfirmen und Home-Staging-Fachleuten** kann ein Makler Ihnen auch dabei zur Seite stehen. Sie werden staunen, wie bereits kleine Verbesserungen die Wahrscheinlichkeit eines **guten Verkaufserlöses signifikant erhöhen** können! Zudem wird ein zuverlässiger Makler in dieser Phase auch rechtliche Aspekte gründlich analysieren, mögliche Haftungsrisiken ausschließen und alle rechtlich notwendigen Schritte und Behördengänge für Sie erledigen.

02 MARKTWERT-ERMITTLUNG

Achten Sie bei der Auswahl Ihres Immobilienexperten unbedingt **auf seine Fähigkeiten und Erfahrung bezüglich der Bewertung** von Immobilien. Ist er ein geprüfter Sachverständiger oder kann er einschlägige Qualifikationen vorweisen? Echte Fachleute beobachten den Markt genau, leiten daraus umsichtig Prognosen ab, kennen externe

Lassen Sie sich erst den Preis des Maklers nennen bevor Sie ihre Vorstellung weitergeben.

Quellen wie z. B. **Daten vom Gutachterausschuss,** haben Angebot und Nachfrage ständig im Blick und genauso das Zinsniveau, das für die Finanzierung auf Käuferseite entscheidend sein kann. Bei einer Bewertung vor Ort wird ein guter Makler **die Substanz, den Zustand aller Bauteile und Anlagen, die Ausstattungsmerkmale und Besonderheiten sowie Schwachstellen Ihrer Immobilie und Ihres Grundstücks** miteinbeziehen.

Ganz wichtig: Die realistische Bestimmung eines marktgerechten Preises ist die Basis für einen schnellen Verkauf zu einem sehr guten Preis! Denn einfach mal zu viel zu verlangen und dann zur Not den Preis zu senken, kann ein fataler Fehler sein. Interessierte Käufer bekommen es sofort mit, wenn eine Immobilie überteuert angeboten und länger nicht verkauft wird. Ist das Objekt zu lange am Markt, entsteht schnell der Anschein, dass es einen Haken gibt. Schwierig in dieser Situation noch einen marktkonformen Preis zu erreichen.

Ein erfahrener Makler **wird also immer zuerst eine fundierte Marktwertermittlung zur Bestimmung des richtigen Angebotspreises durchführen,** bevor er mit der Vermarktung loslegt. Zudem wird der Makler nicht unbedingt den Wunschpreis abnicken.

03 VERMARKTUNG – ZIELGERICHTETES IMMOBILIEN-MARKETING

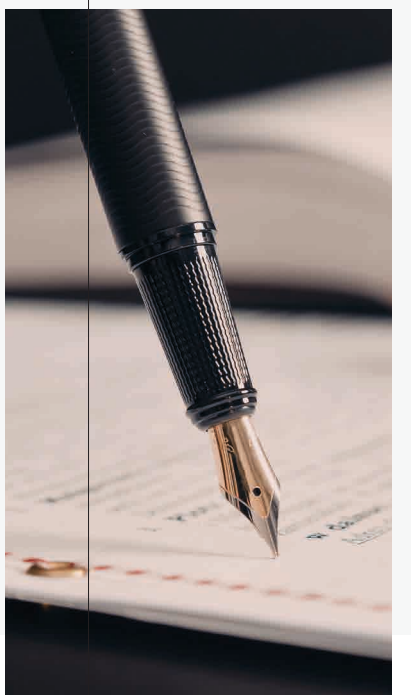
Ein versierter Experte wird einen **individuellen Vermarktungsplan für Ihre Immobilie entwickeln,** der nichts dem Zufall überlässt. Gute Makler sind

echte Marketingprofis. Sie wissen genau, wie mit tollen Bildern, ansprechenden Texten und einer kreativen Präsentation in allen relevanten Print- und Online-Medien und durch weitere Werbeaktivitäten das Interesse der richtigen Käuferzielgruppe geweckt werden kann.

Über sein gutes eigenes Netzwerk mit vielen Bestandskunden sowie Kooperationspartnern wird ein erfahrener Makler auch direkt geeignete Interessenten ansprechen. Oft ist hier schon der richtige Käufer dabei und der Verkaufsprozess kann schnell abgeschlossen werden.

Natürlich gehören zu einer professionellen Vermarktung auch die notwendigen Behördengänge im Vorfeld sowie die Zusammenstellung **und Aufbereitung aller relevanten Unterlagen:** Energieausweis, aktuelle Grundrisse, Ansichten, Schnitte, Baubeschreibung, Wohnflächenberechnung. Für ein eindrucksvolles Exposé mit tollen Texten und Profifotos wird der Experte sein ganzes Können aufwenden. Auch **Objektvideos und virtuelle, erlebbare 360-Grad-Rundgänge** stehen auf der Agenda. Der Makler wird Ihre Immobilie selbstverständlich auch auf seiner eigenen Homepage, in den Schaukästen seines Büros, mit Verkaufsschildern direkt am Objekt, über Flyer und Nachbarschaftsbriefe, auf Branchenmessen und auf allen **Social-Media-Kanälen** bewerben.

04 VERMARKTUNG: VON DER BESICHTIGUNG BIS ZUM NOTARTERMIN



Sobald Ihre Immobilie auf dem Markt ist, wird der Makler **Interessentenanfragen koordinieren, Anfragen beantworten und Beratungs- und Besichtigungstermine –** gerne ohne Eigentümer – durchführen. Ihre Privatsphäre bleibt so immer gewahrt. Ein seriöser Experte grenzt die Auswahl ein und **führt nur Einzelbesichtigungen durch.** Nur sorgfältig vorqualifizierte, solvente Interessenten kommen in die engere Auswahl. Selbstverständlich wird Ihr Makler Sie über **jeden Schritt detailliert auf dem Laufenden halten.**

In Absprache mit Ihnen wird er auch die Preisverhandlungen durchführen. Bei der Kaufvertragsvorbesprechung klärt der Makler alle Fragen und koordiniert die Vertragsparteien, damit Sie ganz **beruhigt zur Beurkundung** gehen können. Auch wird er den Notar mit allen erforderlichen Informationen wie z. B. Daten des Verkaufsobjekts, Kaufpreis, Zahlungs- und Übergabetermin etc. versorgen. Beim **Notartermin steht Ihnen Ihr Experte natürlich zur Seite** und ist bei der Klärung auftretender Fragen behilflich.

05 AFTERSALES

Nach dem Notartermin wird Ihr Makler in ständigem **Kontakt mit dem Käufer und Notar bezüglich der Kaufpreiszahlung bleiben,** damit diese vertragsgemäß erfolgen kann. Danach bereitet er die **Übergabe** sorgfältig vor und koordiniert den Termin mit allen Parteien. Bei der Objektübergabe wird der Makler u. a. die Zählerstände aufnehmen und protokollieren. Die meisten Makler verfügen auch über exzellente Kontakte zu Umzugsunternehmen – zögern Sie also nicht, sie bei Bedarf darauf anzusprechen. Und bei allen weiteren Fragen und Anliegen rund um Immobilien brauchen Sie künftig nur zum Hörer zu greifen – Ihr Spezialist wird Ihnen auch nach dem abgeschlossenen Verkauf weiterhin gerne zur Seite stehen.

SPECIALSERVICE, DER SICH AUSZAHLT.

DER DISKRETE VERKAUF

Ein Verkauf ohne offene Vermarktungstätigkeiten hat einige Vorteile und eignet sich vor allem für außergewöhnliche „Liebhaber-Objekte“ oder Eigentümer mit dem Wunsch nach absoluter Diskretion. Ein guter Makler wird dabei seriöse Investoren und Interessenten aus einem Kundennetzwerk direkt ansprechen. Weil die Exklusivität der Immobilie durch dieses Verfahren besonders hervorgehoben wird, steigt auch die Chance auf einen deutlich höheren Verkaufspreis.

Ihr Makler wird Ihnen diesen exklusiven Service detailliert erläutern und genau prüfen, ob er für Ihr Haus oder Ihre Wohnung in-frage kommt.

DER MAKLER-VERTRAG

Wenn Sie sich für Ihren persönlichen Immobilienexperten entschieden haben, ist die vertragliche Vereinbarung der nächste Schritt Ihres Verkaufsprozesses. Einen Maklervertrag sollten Sie immer schriftlich schließen, damit sowohl Sie als auch Ihr Makler wissen, welche Leistungen vereinbart wurden.

DIESE PUNKTE GEHÖREN IN DEN MAKLERVERTRAG:

Der Vertrag sollte max. drei bis sechs Monate dauern. Lassen Sie sich nicht auf längere Laufzeiten ein!

- ✔ Bezeichnung der Vertragsparteien – wer ist Verkäufer, wer ist Makler (Name, Anschrift)
- ✔ Grunddaten zur Immobilie
- ✔ Detaillierte Leistungsbeschreibung des Maklers und Zusicherung, dass dieser die Vermarktungskosten trägt
- ✔ Höhe der Provision, Art der Zahlung
- ✔ Angebotspreis und Preisuntergrenze für den Verkauf Ihrer Immobilie
- ✔ Art der Werbemaßnahmen
- ✔ Möglichkeit des Verkäufers, auf die Inhalte der Werbemaßnahmen Einfluss zu nehmen
- ✔ Laufzeit des Vertrages
- ✔ Kündigungsvereinbarung

BARRIEREFREI

ERBSCHAFT

SCHEIDUNG

WEITERE THEMEN AUF ANFRAGE.

IMMO-GUIDE

Für Immobilieneigentümer haben wir einen informativen Immobilien-Fahrplan erarbeitet, der ihnen hilft, die für sie richtige Lösung zu finden.

Sie interessieren sich für andere Themen? Fordern Sie unsere anderen Ratgeber an oder lassen Sie uns persönlich darüber sprechen. Wir helfen Ihnen gerne!

TIEF IN DEN VERKAUFS-PROZESS EINSTEIGEN.

Für Ihre Käufer stellt der Erwerb von Wohneigentum wahrscheinlich die größte Investition dar, die sie jemals im Leben tätigen werden. Sollte man als Verkäufer dann nicht auch darauf achten, einen Verkauf „nicht eben mal so“ anzugehen? Schließlich möchten Sie den optimalen Preis erhalten und dabei aus vollem Herzen seriös und kompetent auftreten. Aus vielen Jahren Erfahrung können wir Ihnen sagen: Je positiver ein Verkaufsprozess abläuft, umso zufriedener starten Verkäufer danach in einen neuen Lebensabschnitt.

Gerne stehen wir Ihnen zur Seite und beantworten alle Fragen rund um den Immobilienverkauf. Rufen Sie uns doch einfach einmal an und wir treffen uns ganz unverbindlich. Wir freuen uns auf Sie!

RheinNeckar Immobilien
DIE KOMPETENZMAKLER

Erstklassiger Immobilien-Service! Die RheinNeckar Immobilien GmbH steht für Seriösität, exzellente Marktkenntnis, langjährige Erfahrung und höchste Qualifikation beim Verkauf und der Vermietung von Immobilien in der Metropolregion Rhein-Neckar. Wir kreieren für jeden Kunden individuelle Lösungen und überzeugen mit nachhaltigem Engagement, Fairness und starken Maklerleistungen.

- Klare Marktwertermittlung
- Überzeugende Immobilienexposés
- Professionelle Werbung auf allen Kanälen
- Starke, messbare Vertriebsleistung
- Persönlicher Notarservice
- Immobilienübergabe und After-Sale

WWW.RHEINNECKAR-IMMOBILIEN.COM

DAS GLÜCK BEVORZUGT DEN, DER VOR-BEREITET IST.
LOUIS PASTEUR
RheinNeckar Immobilien
DIE KOMPETENZMAKLER

RheinNeckar Immobilien
DIE KOMPETENZMAKLER

RheinNeckar Immobilien GmbH
Rehbachstraße 23
67105 Schifferstadt

Tel. 06235 455 355 2
info@rheinneckar-immobilien.com

WWW.RHEINNECKAR-IMMOBILIEN.COM