



DIE STRATEGIE,
MIT DER DER
VERKAUF IHRER
IMMOBILIE
EINE FREUDE
FÜR SIE WIRD

Liebe Eigentümer,

persönliche Erinnerungen, große Gefühle, kleine Freuden – so vieles verbindet Sie mit Ihrem Haus, Ihrer Wohnung. Wenn Sie jetzt beschließen, dass es Zeit für eine Veränderung ist, sollten Sie sich einen Immobilienexperten an die Seite holen, dem Sie ganz und gar vertrauen: der für Sie wirklich den idealen Preis herausholt, damit Sie den Verkauf in angenehmer Erinnerung behalten.

Auf den folgenden Seiten geben wir Ihnen Antworten auf alle Fragen, die Sie vor einem Entschluss zu verkaufen haben. Sobald Sie diesen gefasst haben, tauchen neue Fragen auf. Bei jedem Schritt Richtung Verkauf werden die Fragen komplexer und spezifischer. Auf all Ihre Fragen wollen wir hier Antworten geben.

Sie werden verstehen, wie ein idealer Preis zustande kommt. Wie wichtig die überlegte Festlegung des Angebotspreises ist. Wie Sie zu den richtigen Interessenten für Ihre Immobilie kommen, bleibt kein Geheimnis. Auch nicht, worauf Sie achten müssen, wenn Sie dann einen Käufer haben. Besonders werden Sie sich freuen, dass Sie die oft übersehenen Haftungsrisiken beim Verkauf kennenlernen und diese somit vermeiden können.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Lesen und irgendwann große Freude über einen erfolgreichen Verkauf.



Ihr persönlicher Immobilienexperte
Thomas Müller

T: 0241 - 475 854 65

mueller@mahis-mueller-immobilien.de | www.mahis-mueller-immobilien.de

INHALT

- 04** Eine emotionale Angelegenheit
- 06** Das gemeinsame Ziel
- 08** Die Marketing-Instrumente
- 10** Unsere Bestandskunden und Ihre Zielgruppe
- 12** Die Besichtigung und der gemeinsame Verkauf
- 14** Der glorreiche Abschluss der Zusammenarbeit

”

ES GEHT UM IHRE
WÜNSCHE UND TRÄUME –
UND UM IHRE SICHERE
FINANZIELLE ZUKUNFT.

THOMAS MÜLLER

”

**Wir verstehen, was es für Sie bedeutet,
Ihre Immobilie zu verkaufen.**

Die Veränderung der eigenen Immobiliensituation ist immer eine **emotionale Angelegenheit**. Dafür bieten wir Ihnen unser Expertenwissen, unsere große Expertise in Rechtsfragen und vor allem sehr viel erfrischende Offenheit und **absolute Ehrlichkeit** an. Wir schließen für Sie jedes Haftungsrisiko und somit jede böse Überraschung aus und nehmen Ihnen alle lästigen Behördengänge ab. **Angebot und Nachfrage** auf dem sich ständig wandelnden Immobilienmarkt haben wir im Blick. Um Ihre Immobilie **genau einschätzen** zu können, berücksichtigen wir alle entscheidenden Faktoren.

Sie stehen bestimmt gerade vor einer Reihe komplexer Fragen:

- » Wie erziele ich den idealen Preis?
- » Wie bestimme ich den richtigen Angebotspreis?
- » Wie komme ich zu Interessenten für meine Immobilie?
- » Wenn ich einen Käufer habe, woher weiß ich, dass er verlässlich bezahlt?
- » Gibt es Haftungsrisiken für mich?



**IHREN
VERKAUFSERFOLG
ZU REALISIEREN
IST FÜR UNSERE
IMMOBILIENEXPERTEN
SELBSTVERSTÄNDLICH.**

”

WER KEIN ZIEL HAT,
FOLGT AUTOMATISCH
DEN ZIELEN ANDERER.

THOMAS MÜLLER

”

Wir analysieren gemeinsam den Ist-Zustand und definieren Ziele.

Unser gemeinsames Ziel ist natürlich ein Verkauf zum idealen Preis. Aber haben Sie sich schon überlegt, wann Sie ausziehen möchten?

Vielleicht möchten Sie zeitnah verkaufen und doch noch in Ihren vier Wänden wohnen bleiben. Nur einen Teil Ihres Objektes verkaufen. Ist ein zeitnaher Verkauf für Sie gerade das wichtigste Anliegen? Wir besprechen in Ruhe und eingehend **Ihre Wünsche** und analysieren die Möglichkeiten der Realisierung.

Zur gründlichen Analyse gehört auch eine Prüfung der **rechtlichen Aspekte** Ihre Immobilie betreffend. Mögliche Haftungsrisiken wollen wir gänzlich ausschließen und unternehmen auf Wunsch alle rechtlich notwendigen Schritte und Behördengänge für Sie.

» Welche Möglichkeiten, den Verkauf zu gestalten, habe ich?

» Wann möchte ich verkaufen?

» Wie ist es um meine Immobilie bestellt?

» Ist die Rechtslage meiner Immobilie einwandfrei?

Ihr Heim, Ihre Immobilie ist Ihnen sehr vertraut. So sehr, dass für einen Verkauf ein professionell geschultes Auge bestimmte Dinge, manchmal auch Mängel, entdeckt, die Sie vielleicht übersehen. Wir finden **alle Stärken und Schwächen** Ihres Objektes und machen uns gemeinsam Gedanken, wie wir kleine Mängel effektiv und kostengünstig beheben. Wir verfügen über ein breites Netz von günstigen und zuverlässigen Handwerkern. Die Verbesserungen können die Wahrscheinlichkeit eines guten Verkaufserlöses signifikant erhöhen.

Den wichtigen Ausgangspreis legen wir gemeinsam fest.

Der Immobilienmarkt befindet sich in ständigem Wandel. Wir beobachten alle Entwicklungen sehr genau und leiten daraus umsichtig Prognosen für die nahe Zukunft ab. Angebot und Nachfrage haben wir ständig im Blick, genauso das Zinsniveau, das für die Finanzierung auf Käuferseite entscheidend sein kann. Um Ihre **Immobilie genau einschätzen zu können**, ziehen wir Vergleichsobjekte heran und berücksichtigen alle entscheidenden Faktoren.

Über die Festlegung des Preises gibt es **viele irrtümliche Annahmen**. Einfach erst mal viel verlangen und zur Not den Preis senken kann ein fataler Fehler sein. Käufer beobachten den Markt sehr genau und erkennen, wenn eine Immobilie über-teuert angeboten wird. Dann wird Ihre Immobilie länger nicht verkauft werden und den Anschein vermitteln, einen Haken zu haben. Wenn Sie dann den Preis auch noch senken, verstärkt sich dieser Eindruck. Ein niedrig angesetzter Preis kann Ihnen einen schnellen Verkauf bescheren, aber es entgeht Ihnen womöglich viel Geld.

Unser gemeinsames Ziel ist das Bestimmen eines marktgerechten Preises. Der kann ein paar Prozentpunkte über dem exakt ermittelten Marktwert liegen. Also in dem Bereich, der potenziellen Käufern etwas hoch, aber noch im Rahmen des Angebrachten erscheint.

» Ist der erstgenannte Preis wirklich so entscheidend?

» Kann ich einen marktgerechten Preis allein ermitteln?

» Gibt es eine zweite Chance für einen einmal festgesetzten Preis?

”

ES STIMMT NICHT, DASS
ALLES TEURER WIRD;
MAN MUSS NUR EINMAL
VERSUCHEN, ETWAS ZU
VERKAUFEN.

ROBERT LEMBKE

”



**WIR SIND
DIE STARKEN
VERTRETER
IHRER WÜNSCHE,
AUF ALLEN
KANÄLEN.**

”

SELBST DER LIEBE GOTT
HAT ES NÖTIG, DASS FÜR
IHN DIE GLOCKEN GE-
LÄUTET WERDEN.

FRANZÖSISCHES SPRICHWORT

”

Wir fertigen die grundlegenden Marketing-Instrumente für Sie an.

Die Grundlage für alle Verkaufsbemühungen sind Ihre vollständigen Unterlagen. Sind diese vorhanden, können sich potenzielle Käufer beruhigt entscheiden, ob Ihre Immobilie die richtige ist. Wir stellen diese Unterlagen für Sie zusammen und übernehmen dafür gerne aufwendige Behörden-gänge für Sie. Den erforderlichen Energieausweis erstellen wir selbst.

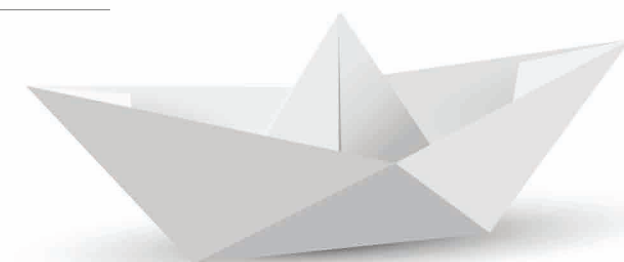
Ihr Smartphone macht bestimmt tolle Fotos. Aber eine Immobilie bestmöglich abzubilden und dabei eine Atmosphäre zu erzeugen, ist das Handwerk eines professionellen Fotografen. Sie erhalten Fotos, die Ihre Immobilie in jeder Hinsicht im besten Licht zeigen. Wir vermitteln ein sehr gutes Bild Ihrer Im-

moblie, aber wir übertreiben nicht. So vermeiden wir Enttäuschungen bei der Besichtigung. Die Vorfreude des Interessenten wird zur Freude des Käufers. Was, glauben Sie, ist das wichtigste Instrument auf dem Weg zum idealen Preis? Genau, das Exposé! Hochwertig, auf den ersten Blick ansprechend und Begehrlichkeit weckend. Genau so gestalten wir das Exposé für Ihre Immobilie. Wir haben professionelle Fotos dafür und arbeiten mit erstklassigen spezialisierten Grafikern. Knackig formulierte Beschreibungen und attraktiv gestaltete Grundrisse lassen Ihre Immobilie maximal gut aussehen.

Welche Fragen Sie sich zum Thema Marketing stellen sollten:

- » Welche Unterlagen brauche ich überhaupt für einen Verkauf?
- » Reichen nicht die coolen Fotos, die mein Handy macht?
- » Brauche ich zum Verkaufen wirklich ein Exposé?

Mit den richtigen Instrumenten in der Hand treten wir mit Ihrer Immobilie in den Markt ein.



”

OFTMALS WISSEN
MENSCHEN NICHT, WAS
SIE WOLLEN, BIS MAN
ES IHNEN ZEIGT.

STEVE JOBS

”



Möglichst vielen potenziellen Käufern präsentieren wir Ihre Immobilie im besten Licht.

Den ersten großen Auftritt bekommt Ihre Immobilie auf **unserer Website**. Beste Fotos, eine ausführliche, ansprechende Beschreibung, eine Diashow und ein Trailer sprechen potenzielle Käufer optimal an. Wir wissen um die Wichtigkeit des ersten Eindruckes und nutzen diese Chance.

Gezielt platzieren wir Ihre angebotene Immobilie auf den **sinnvollsten Internetkanälen**. Zu Ihrem Vorteil arbeiten wir mit dem meistgenutzten deutschen Immobilienportal www.immobilienscout24.de und www.ebay-kleinanzeigen.de. Die Bilder Ihrer Immobilie optimieren wir suchmaschinengerecht, genauso die Beschreibungen. Wir präsentieren auffällig und dabei hochseriös. Aber nicht nur dort. Natürlich erscheint Ihre Immobilie auch online auf unserer eigenen – gut besuchten – Internetpräsenz www.mahis-mueller-immobilien.de.

Wir machen aus Interessenten potenzielle Käufer für Ihre Immobilie, indem wir einen **360°-Rundgang** anbieten. Dafür arbeiten wir mit dem besten Anbieter am Markt, der Firma Matterport, zusammen. Bei der Erstellung des Rundgangs wird Ihre Immobilie so genau vermessen, dass wir mit den Daten auch gleich einen genauen Grundriss anfertigen können. Der 360°-Rundgang bringt Ihnen gut informierte und damit ernsthaft interessierte potenzielle Käufer.

» Wie und wo stelle ich meine Immobilie am besten ins Internet?

» Macht ein 360°-Rundgang Sinn und wer macht so was?

Das erzeugte Interesse bringt uns die
potenziellen Käufer ins Haus.

Wir präsentieren Ihre Immobilie unseren vorgemerkten Interessenten.

Wir kennen unsere **Bestandskunden** und ihre Wünsche. Die Finanzierungsmöglichkeiten der Kunden sind uns ebenso bekannt. Mit diesem Wissen im Hintergrund können wir Ihre Immobilie genau den richtigen Interessenten nahebringen.

Angebote werden immer noch als handfest empfunden, wenn wir sie in einem greifbaren Medium platzieren. Wir haben **lokale Printmedien** als ideal geeignet dafür ausgemacht. Zusammen mit Ihnen entscheiden wir uns für ein Printmedium oder für mehrere. Mit richtig guten Anzeigen an der richtigen Stelle erreichen wir potenzielle Käufer.

Sicherlich fragen Sie sich, welche Werbung Sie schalten sollten, um Ihre Zielgruppe zu erreichen:

» Gibt es potenzielle Käufer, die genau meine Immobilie schon länger suchen?

» Soll ich in Printmedien inserieren und wenn ja, wie?

» Postkarten sind eine tolle Idee, aber was soll da drauf?

Die Umgebung Ihrer Immobilie machen wir auf
Ihre Verkaufsbereitschaft aufmerksam.

Besonders gut können wir die Umgebung Ihrer Immobilie auf den anstehenden Verkauf aufmerksam machen durch ein weiteres handfestes Medium: **die Postkarte**. Die Erfahrung hat uns gelehrt, dass Käufer oft aus der unmittelbaren Umgebung kommen. Mit der gezielten Verteilung von Postkarten erreichen wir genau die gewünschte Zielgruppe. Bei der Gestaltung geben wir uns in Abstimmung mit Ihnen entsprechend Mühe und arbeiten mit spezialisierten Könnern ihres Fachs.

”

DAS GEHEIMNIS DES
ERFOLGES IST, DEN
STANDPUNKT DES AN-
DEREN ZU VERSTEHEN.

HENRY FORD

”



WENN DU SCHNELL GEHEN
WILLST, GEH ALLEIN. WENN
DU WEIT KOMMEN WILLST,
GEH GEMEINSAM.

AFRIKANISCHES SPRICHWORT



So machen wir Besichtigungen für Sie zum Vergnügen.

Besichtigungstouristen von ernsthaften Interessenten unterscheiden – das ist unsere erste Tugend, mit der wir das Thema Besichtigung für Sie erfreulich gestalten. Langjährige Erfahrung und eingeübte Fragetechniken lassen uns hierbei die richtige **Vorselektion** treffen. Besichtigungstermine in Ihrer Immobilie machen wir nur mit wirklich interessierten und solventen potenziellen Käufern.

Die **zeitliche Verfügbarkeit** von Käufern und gegebenenfalls Verkäufern auch noch mit jener des Immobilienexperten zu vereinbaren – das ist bei uns nicht nötig. Wir sind jederzeit zu einer Besichtigung bereit.

Besonders störend in Ihrem Alltag könnten Besichtigungsanfragen, deren **Koordinierung und Durchführung** sein. Diese Störungen halten wir von Ihnen fern. Wir wählen Interessenten aus, koordinieren die Termine. Auf Ihren Wunsch hin übernehmen wir die Besichtigung auch gerne zur Gänze.

Haben wir eine Besichtigung für Sie durchgeführt, ist unsere Arbeit für Sie noch lange nicht getan. Wir führen penibel über den Termin **Protokoll** und sammeln gezielt Eindrücke der Interessenten zu Ihrem Objekt.

- » Soll ich meine Immobilie jedem zeigen, der sie sehen möchte?
- » Wie soll ich die Termine koordiniert bekommen?
- » Muss ich meine Immobilie selbst vorführen?
- » Was passiert nach einer Besichtigung?

”

UM MENSCHEN ZU FÜHREN, GEHE ICH HINTER IHNEN.

LAOTSE

”

SEITE 12

Der Umgang mit den Besichtigungen ist der beste Gradmesser für die Güte der Zusammenarbeit.

Sie und wir verkaufen gemeinsam am besten.

Kommunikation ist unsere Leidenschaft, unsere Stärke und unser Anliegen. Sie erfahren genau, wie Sie möchten, von allen Schritten, die wir für Sie gehen. Sie bringen sich dabei ein oder überlassen uns die Entscheidung und die Arbeit. Sie allein bestimmen die Intensität unseres Austausches.

Bei Besichtigungen sammeln wir die ungefilterten **Eindrücke**, Kritikpunkte und Anregungen der Interessenten und teilen diese gerne mit Ihnen. Daraus ziehen wir – wenn Sie möchten, gemeinsam mit Ihnen – Schlüsse für die weitere Vorgehensweise und Vermarktung.

Wir kommunizieren immer **offen und ehrlich** mit Ihnen und sind nach außen so diskret, wie Sie es sich wünschen. Der Verkauf einer Immobilie ist immer auch ein emotionaler Vorgang. Als Immobilienexperten an Ihrer Seite halten wir Ihnen den Rücken frei. Wir verstehen Ihre Situation und sind gerne bei Ihrem Verkauf Ihr Fels in der Brandung.

Welche Fragen Sie sich im Verkaufsprozess stellen sollten:

- » Was bekomme ich vom Verkaufsprozess mit?
- » Warum wollen Interessenten meine Immobilie nicht kaufen?
- » Wem kann ich beim Verkauf vertrauen?

Unsere vertrauensvolle Zusammenarbeit wird fast automatisch Früchte tragen.

”

WÜNSCHE SIND NIE
KLUG. DAS IST SOGAR
DAS BESTE AN IHNEN.

CHARLES DICKENS

”

Wir haben einen Käufer gefunden und stellen die entscheidenden Weichen für Ihre Zukunft.

Einen Käufer stellen wir Ihnen erst vor, nachdem wir seine **Bonität** gewissenhaft geprüft und festgestellt haben.

Bei den **Verhandlungen** über den Preis und alle weiteren Details überlassen wir nichts dem Zufall. Dank unserer langjährigen Erfahrung kennen wir alle Situationen, die in einer Verhandlung entstehen können, und wissen mit ihnen umzugehen. Ganz nach Ihrem Wunsch stehen wir Ihnen bei der Verhandlung bei oder führen sie ganz in Ihrem Namen.

Sobald der vereinbarte Kaufpreis vollständig bei Ihnen eingegangen ist, organisieren wir die **Schlüsselübergabe**. Auch dabei stellen wir mit einem Übergabeprotokoll Rechtssicherheit für Sie her. Gerne übergeben wir mit Ihnen oder an Ihrer statt das Objekt und die dazugehörigen Schlüssel.

» Woher weiß ich, ob der Käufer auch wirklich bezahlt?

» Wie führe ich Preisverhandlungen erfolgreich?

» Worauf achte ich beim Kaufvertrag genau?

» Ist beim Notartermin noch etwas zu beachten?

» Ist die Schlüsselübergabe eine reine Formsache?

Den **Kaufvertrag** beauftragen wir für Sie, gänzlich ohne rechtliche Unklarheiten und unter Ausschluss aller vermeidbaren Haftungsrisiken. Alle Details besprechen wir mit Ihnen und stehen jederzeit zur Beantwortung aller Fragen zu Ihrer Verfügung.

Auch zum **Notartermin** begleiten wir Sie. Durch frühzeitige Klärung aller relevanten Punkte schließen wir Änderungen aus und vergewissern uns gemeinsam mit Ihnen der Richtigkeit aller Abläufe.

Wir feiern unsere Zusammenarbeit und freuen uns auf kommende Begegnungen.

Herausgeber

Mahis & Müller Immobilien GmbH

Geschäftsführer

Dipl.-Kfm. Thomas Müller

Kontakt

T: 0241 - 475 854 65

www.mahis-mueller-immobilien.de

Bildnachweis

www.getty-images.de

Die Informationen in diesem Ratgeber sind vom Herausgeber nach bestem Wissen und Gewissen sorgfältig erwogen und geprüft worden. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Weg, durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren, bleiben dem Herausgeber (Autor/Co-Autor) vorbehalten.



Mahis & Müller
IMMOBILIEN GMBH

Fühlen Sie sich gut informiert?
Gerne helfen wir Ihnen bei der Umsetzung Ihrer Wünsche!

**Melden Sie sich einfach unter:
T: 0241 – 475 854 65**

Die richtige Präsentation Ihrer Immobilie erklären wir
Ihnen in der Broschüre „**33 Tipps**, um bei der Besichtigung
die Immobilie zum Verlieben vorzuführen“.

Mahis & Müller Immobilien GmbH
Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Thomas Müller | **T: 0241 - 475 854 65**
mueller@mahis-mueller-immobilien.de | **www.mahis-mueller-immobilien.de**