

## **Tipp Nr. 7**

### **Präsentieren Sie Ihre Immobilie**

---

Der erste Eindruck zählt! Diese Chance Ihr Haus oder Ihre Wohnung im besten Licht zu zeigen haben Sie nur ein Mal.

Sorgen Sie also dafür, dass der Kaufinteressent sich bei Ihnen wohl fühlt! Einige wichtige Punkte:

- Nur ein aufgeräumtes, geputztes und gut gelüftetes Haus ist attraktiv.
- Wenn Ihre Immobilie leer steht, sorgen Sie im Winter für eine angenehme Temperatur.
- Lassen Sie Licht herein. Aufgezogene Vorhänge und beleuchtete Räume wirken besser.
- Sorgen Sie für Ruhe. Der Interessent möchte sich Ihre Immobilie ansehen. Die Anwesenheit von vielen Personen wirkt störend.
- Pflegen Sie Ihren Garten. Ein gemähter Rasen, gefegte Wege und vielleicht sogar blühende Blumen wirken Wunder.

## **Tipp Nr. 8**

### **Seien Sie anwesend!**

---

Überlassen Sie die Besichtigung nicht anderen! Auch wenn Sie nicht viel Zeit haben, den Verkauf Ihrer Immobilie können Sie nicht Ihren Kindern oder dem hilfsbereiten Nachbarn überlassen.

Ein ernsthafter Interessent möchte mit Informationen aus erster Hand versorgt werden. Auch wollen Sie Ihre Immobilie ja so vorteilhaft wie möglich präsentieren. Nichts wirkt abschreckender als Aussagen (auch wenn Sie nicht von Ihnen kommen), die später zurückgenommen werden müssen.

Kümmern Sie sich um Ihre Kaufinteressenten. Das mag zeitaufwändig sein, ist für den Erfolg aber unbedingt nötig!

**Viel Erfolg beim Verkauf!**

### Lesen Sie mehr zum Thema:

Broschüre:

Nr. 1: **Die 6 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf**

Nr. 3: **Der richtige Preis für meine Immobilie**

Nr. 4: **Die professionelle Besichtigung**

Nr. 5: **Kaufverhandlungen ergebnisorientiert führen**

Nr. 6: **Kaufvertragsgestaltung - aber sicher!**

Nr. 7: **Banken und der Immobilienverkauf**

Nr. 8: **Was Interessenten fragen (dürfen)**

Wenn Sie Interesse haben, senden wir Ihnen gerne weiter Informationen zu!

Ein Service von:

#### **Immobilien- und Sachverständigenbüro**

#### **Dipl. Wirtsch. Ing. Gunter Näther**

Selbständiger Immobilienmakler  
Lizenzierter Gutachter

An der Meusdorfer Höhe 11

04288 Leipzig - Holzhausen

Telefon: 034297/ 49467

Handy 0170-2834001

E-mail: [gunter1958@hotmail.de](mailto:gunter1958@hotmail.de)

[www.wirverkaufenihreimmobilie.de](http://www.wirverkaufenihreimmobilie.de)

## **INFORMATIONEN FÜR PRIVATE IMMOBILIENVERKÄUFER**

---

*Broschüre Nr. 2*

*Tipps der Immobilienprofis*

## **Eine gute Planung ist das A und O für einen erfolgreichen Verkauf zum besten Preis!**

*Es gibt viele Dinge, die Sie beim Immobilien-Verkauf auf keinen Fall tun dürfen. Vorausgesetzt Sie möchten wirklich professionell und erfolgreich verkaufen! Die wichtigsten Tipps wie Sie es richtig machen haben wir für Sie zusammengefasst.*

### **Tipp Nr. 1 Machen Sie einen Plan**

---

- Bevor Sie Ihre Immobilie an den Markt bringen planen Sie bitte vor allem diese Punkte:
- Wann muss die Immobilie verkauft sein?
- Welche Verkaufsstrategie wollen Sie anwenden?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie sichere ich die Finanzierung?
- Zu welchem Notar werde ich gehen?
- Welche Unterlagen halte ich bereit?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

Wenn Sie diese Fragen im Vorfeld geklärt haben, dann wissen Sie schon recht genau, wie der Ablauf aussehen soll.

### **Tipp Nr. 2 Legen Sie die Zielgruppe fest**

---

Jede Immobilie ist individuell. Um den besten Preis zu erzielen, müssen Sie einen Käufer finden, dessen Vorstellungen möglichst genau mit Ihrem Angebot übereinstimmen.

Überlegen Sie sich, wen Sie sich als Käufer vorstellen können. Mit welcher Werbung werden Sie diesen Interessentenkreis am besten erreichen? Dort sollten Sie werben!

Stimmen Sie Ihre Werbung auf die Zielgruppe ab und geben Sie nur relevante Informationen.

Beispiel: Wenn Sie eine 1-Zimmer-Wohnung verkaufen möchten sind Kindergärten und Schulen für den Käufer sicher uninteressant. Gute Erreichbarkeit, Einkaufsmöglichkeiten und vielleicht nahe gelegene Restaurant sind vielleicht mehr von Interesse.

### **Tipp Nr. 3 Erstellen Sie Verkaufsunterlagen**

---

Erstellen Sie ein aussagekräftiges Exposé! Es sollte von der Gestaltung dem Wert Ihrer Immobilie angemessen sein. Vermeiden „zusammenkopierte“ Unterlagen!

Der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren bevor er sich zum Kauf entschließt. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Unterlagen bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben!

#### **Wichtig sind unter anderem:**

- Grundbuchauszug und evtl. vorhandene Lasten
- Katasterkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Teilungserklärung bei Teileigentum
- Abrechnungen und Protokolle der WEG

### **Tipp Nr. 4 Marktanalyse**

---

Stellen Sie fest, wie vergleichbare Objekte angeboten werden. Verschaffen Sie sich

Informationen über bereits verkaufte Immobilien der gleichen Art.

Der Kaufinteressent wird sich mit diesem Thema sehr genau befassen, um einen möglichst guten Kauf zu tätigen. Wenn Sie nicht gut informiert sind, ist der Käufer in den Verhandlungen im Vorteil.

*Wenn Sie im Zweifel sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus oder Ihre Wohnung verlangen können, wenden Sie sich an einen Fachmann. Es geht um einen großen Teil Ihres Vermögens!*

### **Tipp Nr. 5 Stellen Sie Ihre Erreichbarkeit sicher**

---

- Wenn ein Interessent Ihr Angebot ansprechend findet, möchte er sich mit Ihnen darüber unterhalten. Sorgen Sie dafür, dass Sie jederzeit erreichbar sind, und überlassen Sie nicht den ersten Kontakt Ihrem Anrufbeantworter!

### **Tipp Nr. 6 Vorsicht mit Informationen**

---

- Wenn Sie auf Ihre Werbung Interessenten melden, ist der erste Schritt geschafft. Aber Vorsicht: Geben Sie nicht zu viele Informationen am Telefon an Ihnen unbekannte Menschen 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.
- Bedenken Sie, dass nicht nur Sie ein Interesse haben (den Immobilienverkauf), sondern auch der Anrufer (er möchte kaufen). Ein seriöser Interessent wird Ihnen gerne seine Daten nennen.