



VERLÄSSLICHER PARTNER PERSÖNLICH IN ALLEN DINGEN

SCHNATTERER IMMOBILIEN STEHT SEIT DREISSIG JAHREN FÜR ABSOLUTE PROFESSIONALITÄT, FLEXIBILITÄT UND KOMPETENZ. OB SIE DEN ANKAUF, VERKAUF ODER DIE VERMIETUNG EINER GEWERBEIMMOBILIE ANSTREBEN BZW. EINE WOHNIMMOBILIE VERKAUFEN ODER KAUFEN MÖCHTEN – WIR SIND IHR GARANT FÜR PREISGERECHTE IMMOBILIEN. BESTE LEISTUNG UND VERLÄSSLICHKEIT SIND UNSER MARKENZEICHEN.

UNSERE OBJEKTBEWERTUNGEN SIND REALISTISCH. IHRE VOLLKOMMENE ZUFRIEDENHEIT IST UNSER OBERSTES ZIEL, UNSERE PERSÖNLICHE UND KOMPETENTE BERATUNG EINE HERZENSANGELEGENHEIT. DENN WIR SIND DIENSTLEISTER AUS LEIDENSCHAFT!

EMPFEHLUNGEN

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER



Schnatterer Immobilien
Alter Unteröwisheimer Weg 2
76646 Bruchsal

Tel. 07251 | 30 83 55
info@schnatterer.com

www.schnatterer.com
www.facebook.com/schnattererimmobilien



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 KAUFINTERESSENTEN 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 LEBENSITUATION MÖGLICHT 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.

TIPP NR. 3 – ERSTELLEN SIE VERKAUFUNTERLAGEN 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!

- GRUNDBUCHAUZUG UND EVTL. VORHANDENE LASTEN
- KATASTERKARTE
- BAUBESCHREIBUNG, ANSICHTEN UND GRUNDRISSSE
- ENERGIEPASS
- TEILUNGSKLÄRUNG 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 MÖGLICHT 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 MARKTANALYSE 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 AUSKÜNFT GEBEN KÖNNEN UND DAFÜR VERANTWÖRTLICH SIND, SEINE FRAGEN ZU KLÄREN, UND DIE SCHLIESSLICH DIE VERKAUFVERHANDLUNGEN 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 VORAUSS.

VIEL ERFOLG BEIM VERKAUF!



GERD SCHNATTERER
SCHNATTERER IMMOBILIEN

