



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!

MARKTWERT

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



INFORMIEREN, VERGLEICHEN UND ANALYSIEREN

SICHERLICH WOLLEN SIE FÜR IHR HAUS ODER IHRE WOHNUNG DEN BESTEN PREIS ERZIELEN! DAFÜR IST ES NÖTIG, DASS SIE SICH EINEN GENAUEN ÜBERBLICK ÜBER DEN MARKT VERSCHAFFEN. DENN BEI IMMOBILIEN GIBT ES KEINE FESTEN, VERBINDLICHEN „PREISTABELLEN“, DIE IHNEN KONKRETE ANHALTSPUNKTE LIEFERN KÖNNEN. DIESE BROSCHÜRE ZEIGT IHNEN, WIE SIE VORGEHEN MÜSSEN. LESEN SIE SIE SORGFÄLTIG DURCH – ES GEHT UM VIEL GELD!

IHR ZIEL: DER BESTE PREIS

IMMOBILIEN SIND SEHR INDIVIDUELL. DAS MACHT ES SCHWER, IHREN EXAKTEN WERT ZU BESTIMMEN. BEIM VERKAUF BZW. DER VERMIETUNG VON BESTANDSIMMOBILIEN RICHTET SICH DER ERZIELBARE PREIS ALLEIN NACH DER NACHFRAGE AM MARKT. DIESE WIEDERUM KANN JE NACH LAGE, IMMOBILIENTYP UND DEM ZEITPUNKT DES VERKAUFS SEHR STARK SCHWANKE BZW. SEHR UNTERSCHIEDLICH SEIN.

DEN RICHTIGEN ANGEBOTSPREIS FESTZULEGEN IST EINE DER GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN INNERHALB DER VORBEREITUNG DES IMMOBILIENVERKAUFS. LIEGT DER PREIS ZU NIEDRIG, VERSCHENKEN SIE GELD. LIEGT IHRE VORSTELLUNG ZU HOCH, WERDEN IHRE VERKAUFANSTRENGUNGEN UND DIE DAMIT VERBUNDENEN AUSGABEN UMSONST GEWESEN SEIN! NUR WENN IHR ANGEBOTSPREIS IM RICHTIGEN RAHMEN LIEGT, WERDEN SIE AUSREICHEND NACHFRAGE ERZEUGEN UND UNTER VIELEN INTERESSENTEN DEN JENIGEN FINDEN, DER GENAU IHR HAUS KAUFEN MÖCHTE.

VERHANDLUNGSSPIELRAUM

SICHERLICH HABEN SIE SCHON VON BEKANNTEN ODER FREUNDEN GEHÖRT, DASS IMMOBILIENPREISE IMMER VERHANDLUNGSSACHE SIND. DAS IST RICHTIG! JEDER KÄUFER WIRD FÜR SICH ABWÄGEN, WELCHE VOR- UND NACHTEILE DIE IMMOBILIE FÜR IHN HAT, WELCHE RENOVIERUNGEN ODER UMBAUTEN VORZUNEHMEN SIND UND WAS FÜR KOSTEN DADURCH NEBEN DEM EIGENTLICHEN KAUFPREIS AUF IHN ZUKOMMEN. NATÜRLICH SPIELEN AUCH DIE PERSÖNLICHEN FINANZIELLEN MÖGLICHKEITEN DES POTENTIALEN KÄUFERS EINE ROLLE. DAZU KOMMT, DASS JEDER KÄUFER DAS GEFÜHL HABEN WIL, EINEN GUTEN PREIS AUSGEHANDELT ZU HABEN. LASSEN SIE DEM KÄUFER DIESES GEFÜHL UND PLANEN SIE VON VORNHEREIN EINEN VERHANDLUNGSSPIELRAUM EIN.

ABER DIESES SPIEL IST GEFÄHRLICH! WENN SIE IHR ANGEBOT VON ANFANG AN VIEL ZU HOCH ANSETZEN, UM NACHHER 20 PROZENT ODER GAR MEHR NACHLASSEN ZU KÖNNEN, WERDEN VIELE POTENZIELLEN KÄUFER GAR NICHT ERST EINEN BESICHTIGUNGSTERMIN ANFRAGEN. ZUDEM MACHEN SIE SICH UNGLAUBWÜRDIG, WENN DER PREIS VÖLLIG AUS DEM RAHMEN FÄLLT. INTERESSENTEN WERDEN ZWEIFELN, DASS MAN MIT IHNEN EIN FÜR BEIDE SEITEN VORTEILHAFTES, SERIÖSES GESCHÄFT ABSCHLIESSEN KANN.

KRITERIEN DER WERTERMITTLUNG

DIES SIND WICHTIGE KRITERIEN FÜR VERMIETER UND VERKÄUFER, UM DIE PREISE AKTUELLER ANGEBOTE AM MARKT VERGLEICHEN ZU KÖNNEN:

- DIE LAGE
- DIE ART DER IMMOBILIE
- DIE ZIMMERANZAHL
- DIE WOHNFLÄCHE
- DURCHFÜHRTE RENOVIERUNGEN UND VERBESSERUNGEN
- DER AUSSTATTUNGSSTANDARD
- DAS BAUJAHR
- DIE GRUNDSTÜCKSGRÖSSE
- DER ANTEIL DER GEMEINSCHAFTSFLÄCHEN
- DAS, IM PREIS ENTHALTENE, INVENTAR
- DER ENERGIEAUSWEIS
- DIE INFRASTRUKTUR

INFORMATIONQUELLEN NUTZEN

VERSCHAFFEN SIE SICH EINEN ÜBERBLICK ÜBER DEN IMMOBILIENMARKT. VERGLEICHEN SIE AKTUELLE ANGEBOTE. BERÜCKSICHTIGEN SIE DABEI DIE UNTERSCHIEDE IN DEN O. G. PUNKTEN. REIHENHAUS IST EBEN NICHT GLEICH REIHENHAUS. LESEN SIE DAZU DEN IMMOBILIENTEIL DER ZEITUNG, BEACHTEN SIE AUSHÄNGE UND RECHERCHIEREN SIE IM INTERNET. SAMMELN SIE WICHTIGE DATEN. BODENRICHTWERTE SOWIE REFERENZWERTE STELLT DER GUTACHTERAUSSCHUSS ZUR VERFÜGUNG. DENKEN SIE BITTE DARAN, DIESE RICHTWERTE AUF IHRE IMMOBILIE UMZURECHNEN.

FRAGEN SIE AUCH IN DER NACHBARSCHAFT HERUM. WENN SIE HIER VERLÄSSLICHE INFORMATIONEN SAMMELN KÖNNEN, IST DAS VIEL WERT. ABER VORSICHT: NICHT IMMER WERDEN DIE AUSKÜNFT, DIE SIE BEKOMMEN, GANZ DER WAHRHEIT ENTSPRECHEN. KÄUFER NEIGEN DAZU, DEN PREIS ZU UNTERTREIBEN, UM ALS SCHNÄPPCHENFÜCHSE DAZUSTEHEN. VERKÄUFER HINGEGEN GEBEN GERNE ETWAS MEHR AN. ACHTEN SIE ALSO AUF DIE VERLÄSSLICHKEIT IHRER QUELLE.

GUTACHTEN

MANCHMAL KANN ES SINNVOLL SEIN, EIN VERKEHRSWERTGUTACHTEN ANFERTIGEN ZU LASSEN. DIES IST ZUM BEISPIEL IN NACHLASSFÄLLEN SINNVOLL, IN DENEN DIE ERBEN SICH NICHT EINIG SIND. AUCH BEI EHSCHIEDUNGEN ODER IN SORGERECHTSANGELEGENHEITEN KANN EIN GUTACHTEN SICHERHEIT BRINGEN. VERKEHRSWERTGUTACHTEN SIND ALLERDINGS RELATIV TEUER UND BRINGEN KEINE GEWÄHR, DASS DER ERMITTELTE WERT AUCH TATSÄCHLICH ERZIELT WIRD.

PROFESSIONELLE MARKTANALYSE

SIE HABEN VIELE INFORMATIONEN GESAMMELT – UND SIND SICH TROTZDEM BEI DER PREISGESTALTUNG NICHT SICHER? DA ES BEI IMMOBILIEN IMMER UM VIEL GELD GEHT, SOLLTEN SIE SICH FACHLICHEN RAT HOLEN!

DER PREIS, MIT DEM SIE IHR ANGEBOT ERSTMALS VERÖFFENTLICHEN, HAT ENTSCHEIDEN DEN EINFLUSS AUF DEN ERFOLG IHRES VERKAUFS. ZU NIEDRIG ANGESETZT BEDEUTET: SCHNELLER VERKAUF, ABER VERSCHENKTES GELD! ZU HOCH BEDEUTET: WENIG NACHFRAGE, LANGER VERKAUFZEITRAUM UND AM ENDE EBENFALLS WENIGER GELD. DAS ANGEBOT ERSCHEINT ALS „LADENHÜTER“.

PROFESSIONELLE MAKLER, ODER AUCH MANCHE GUTACHTER, ERSTELLEN GERNE EINE UMFASSENDE MARKTANALYSE FÜR SIE. DAMIT HABEN SIE DIE DRINGEND BENÖTIGTEN INFORMATIONEN UND ERZIELEN DEN BESTEN PREIS. LASSEN SIE SICH AUSFÜHRICH ERLÄUTERN, AUF WELCHEN DATEN DIE ANALYSE BERUHT!

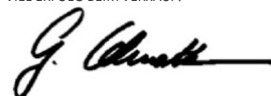
TIPP: EINE PROFESSIONELLE BEWERTUNG IST DIE GRUNDLAGE DES VERKAUFERFOLGS. SPAREN SIE HIER NICHT AM FALSCHEN ENDE. FEHLER, DIE HIER PASSIEREN, STRAFT DER AUFMERKSAME MARKT SCHONUNGSLOS!

VERHANDLUNGSMASSE

UM BEI DEN PREISVERHANDLUNGEN NICHT SOFORT ZUGESTÄNDNISSE ZU MACHEN, BIETET ES SICH AN, INVENTAR ALS „DREINGABE“ ANZUBIETEN. LASSEN SIE ALSO ZUM BEISPIEL DIE EINBAUKÜCHE BEI IHRER GRUNDKALKULATION WEG. DANN KÖNNEN SIE BEI DEN VERHANDLUNGEN „NOCH WAS DRAUFLEGEN“.

WENN IHNEN JEMAND SAGT, IHRE IMMOBILIE IST GENAU DIE SUMME X WERT, SOLLTEN SIE VORSICHTIG SEIN! NIEMAND KANN DEN PREIS EINER IMMOBILIE AUF DEN EURO GENAU BESTIMMEN! ER RICHTET SICH IMMER NACH ANGEBOT UND NACHFRAGE. BEI EINER PROFESSIONELLEN BEWERTUNG WIRD DESHALB IMMER EINE – RECHT GENAUE – PREISSPANNE GENANNT, DIE SICH IN EINER VERTRETBAREN ZEIT REALISIEREN LÄSST.

VIEL ERFOLG BEIM VERKAUF!



GERD SCHNATTERER
SCHNATTERER IMMOBILIEN

