



# Unsere Leistungen für Immobilien-Verkäufer



...wir makeln das für Sie

## Inhalt

	Seite
1. Immobilienbewertung	2
2. Persönlicher Ansprechpartner	2
3. Vorbereitung des Verkaufs	3
4. Energieausweis	3
5. Hochwertige Präsentation Ihrer Immobilie	4
6. Beschaffung aller notwendigen Unterlagen	4
7. Vermarktung über Immobilienportale	5
8. Internetpräsenz	5
9. Finanzierung	6
10. Besichtigungen	6
11. Verkaufspreis-Verhandlungen	7
12. Kaufvertrag und Notartermin	7
13. Objektübergabe	8
14. Wir freuen uns auf Sie	8





## 1. Immobilienbewertung

Eine realistische Preiseinschätzung ist die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf.

Wir führen eine fundierte Wertermittlung Ihres Objektes anhand von Bodenrichtwerten, der aktuellen Marktsituation und dem Käuferverhalten der Interessenten in Ihrer Region durch. Mit Sachverstand und Erfahrung ermitteln wir zuverlässig den Wert Ihrer Immobilie.



## 2. Persönlicher Ansprechpartner

Es bringt Ruhe und Sicherheit in die manchmal anstrengende Verkaufssituation, wenn Sie einen persönlichen Ansprechpartner in unserem Büro haben.

Wir bei Maklerin Münster unterstützen uns selbstverständlich untereinander gegenseitig entsprechend unserer Fachgebiete. Allerdings steht Ihnen Ihr jeweiliger Ansprechpartner immer persönlich zur Verfügung.





### 3. Vorbereitung des Verkaufs

Mit professioneller Distanz können wir Ihre Immobilie bewerten und Sie dazu beraten, mit welchen Maßnahmen wir Ihre Immobilie im besten Licht erstrahlen lassen können. Eine gute Vorbereitung kann den Verkauf beschleunigen und hilft dabei den höchstmöglichen Preis zu erzielen.



### 4. Energieausweis

Beim Hausverkauf ist der Energieausweis Pflicht. Falls dieser nicht vorhanden ist, kümmern wir uns selbstverständlich darum.





## 5. Hochwertige Präsentation Ihrer Immobilie

Ein professionelles Exposé, ausführliche Objekt- und Lagebeschreibung, hochwertige Grundrisse und Objektfotos gehören grundsätzlich zu unserem Service. Auf Wunsch erstellen wir zusätzlich ein Video Ihres Objektes. So können Interessenten ohne persönlichen Termin die Immobilie besichtigen.

Eine qualitativ hochwertige Präsentation unterstreicht den Wert Ihrer Immobilie und kann die Höhe des Kaufpreises beeinflussen.



## 6. Beschaffung aller notwendigen Unterlagen

Wir nehmen Ihnen den Gang zu allen Ämtern ab, um sämtliche notwendigen Unterlagen zu beschaffen. Hierzu gehören beispielsweise Grundbuchauszüge, Grundrisse, Baugenehmigungen oder Teilungserklärungen.

So können Sie sicher sein, dass alle Unterlagen beisammen sind und den Interessenten bei Bedarf vorgelegt werden können.





## 7. Vermarktung über Immobilienportale

Wenn wir sämtliche Vorarbeiten erledigt haben, starten wir mit der Vermarktung Ihrer Immobilie. Dafür besprechen wir mit Ihnen eine individuell auf Sie zugeschnittene Strategie.

Mit der Präsentation auf den bekannten Immobilienportalen erreichen wir sehr schnell eine große Anzahl an Interessenten. Selbstverständlich verfügen wir auch über eine eigene Interessentendatenbank. So stellen wir sicher, dass Ihr Objekt zügig vermarktet wird.



## 8. Internetpräsenz

Auf Ihren Wunsch hin vermarkten wir Ihre Immobilie auch auf YouTube, Facebook oder Instagram.

Die Nutzung von sozialen Netzwerken ermöglicht das Erreichen einer möglichst großen Zielgruppe.





## 9. Finanzierung

Um für Käufer die passende Finanzierung und KfW-Fördermittel zu finden, arbeiten wir mit einem Finanz- und Versicherungsexperten zusammen.

Wir können für Sie eine Vorauswahl der Interessenten treffen und ermöglichen so, dass zu einer Besichtigung nur bonitätsgeprüfte Kaufinteressenten mit vorläufigen Finanzierungszusagen kommen.



## 10. Besichtigungen

Nach einer Vorauswahl der Kaufinteressenten organisieren wir die Objektbesichtigung und führen sie – selbstverständlich in Absprache mit Ihnen – durch. So können wir vor Ort Ihre Immobilie professionell präsentieren und verhindern außerdem Immobilitourismus.





## 11. Verkaufspreis-Verhandlungen

Dank unserer intensiven Vorarbeit können wir bei den Verhandlungen den höchstmöglichen Verkaufspreis durchsetzen. Wir erzielen für Sie einen marktgerechten Preis.



## 12. Kaufvertrag und Notartermin

Wir sorgen für klare und eindeutige Vertragsinhalte, um spätere Unklarheiten oder rechtliche Auseinandersetzungen zu vermeiden. Wir regeln alle Details des Eigentumübergangs Ihrer Immobilie.







### 13. Objektübergabe

Wir begleiten Sie bei allen Schritten bis zur Objektübergabe. Unser Service beinhaltet ein ausführliches Übergabeprotokoll inklusive aller Zählerstände.

So vermeiden wir, dass im Nachhinein noch Fragen auftauchen.



### 14. Wir freuen uns auf Sie

Wir sind eigentlich nicht abergläubisch, aber damit für Sie der Verkauf auf jeden Fall unter einem guten Stern steht, wollen wir es nicht bei 13 Leistungspaketen belassen. Vielleicht haben Sie noch andere Vorstellungen, was wir für Sie tun können. Sprechen Sie uns an, wir finden immer eine Lösung.

