

VORTRAG

mit Christoph Wietfeld

DER PRIVATE IMMOBILIENVERKAUF

Gut vorbereitet verkaufen Sie einfach besser



So erreichen Sie mich

Christoph Wietfeld

zertifizierter Immobilienmakler (IHK)
Immobilien-Wertermittler (IHK)



05251 288 690-4

cw@thater-immobilien.de

Bitte seien Sie neugierig





Die Themen

Unterlagen



Vollständige Unterlagen...

... sind unumgänglich für ein sehr gutes Verkaufsergebnis!

Unterlagen

Wollen Sie sehr erfolgreich verkaufen, so benötigen Sie diese Unterlagen

1. Wartung/Pflege

- Liste mit Handwerksbetrieben

2. Technische Unterlagen

- Wohnflächenberechnungen
- Berechnung umbauter Raum
- Lageplan
- Grundrisse aller Etagen
- Schnittzeichnungen
- Ansichten
- Flurstücknachweis
- Flurkarte
- Bebauungsplan
- Auskünfte des Bauamtes (z. B. zu Hinterlandbebauung, An- und Umbauten usw.)

3. Ergänzende Unterlagen

- Leseexemplar Kaufvertrag
- Gebäudeversicherung
- Aktueller und vollständiger Grundbuchauszug mit allen Abteilungen
- Bescheid der Kommune über Baulasten / Kopie des Baulastenverzeichnisses
- Erschließungskostenbescheid der Kommune
- Kostenvoranschläge

Unterlagen

Wollen Sie sehr erfolgreich verkaufen, so benötigen Sie diese Unterlagen

4. Betriebs- und Nebenkosten bei Häusern

- letzter Abgabenbescheid der Kommune inkl. Grundsteuer B
- letzte Stromabrechnung
- letzte Frischwasserabrechnung
- letzte Heizkostenabrechnung (z. B. Gas-, Strom-, Öl-, Holzpelletrechnung)
- Energieausweis

bei Eigentumswohnungen

- Teilungserklärung und Gemeinschaftsordnung
- aktueller Wirtschaftsplan
- Jahresabrechnungen (3 Jahre)
- Heizkostenabrechnung
- Übersicht zur Instandhaltungsrücklage (3 Jahre)
- Abgabenbescheid Grundsteuer B
- Alle Versammlungsprotokolle – min. jedoch der letzten drei Jahre
- Beschlussbuch der Eigentümergemeinschaft
- Verwaltervertrag
- Energieausweis des Gebäudes

5. Bei vermieteten Immobilien

- Kopien der Mietverträge
- Kontaktdaten der Mieter (Vor- und Nachnamen, Telefon, E-Mail)
- aktuelle Miethöhe
- akt. Nebenkostenvorausleistungen
- Infos zur letzten Mieterhöhung
- Zahlungsunregelmäßigkeiten während des Mietverhältnisses
- Angaben zur Leerstandsquote der Immobilie/Wohnung der letzten 10 Jahre
- Angaben zur durchschnittlichen Vermietungsdauer der letzten 10 Jahre

Unterlagen

Diese Unterlagen sollten griffbereit sein:

6. Bei Häusern

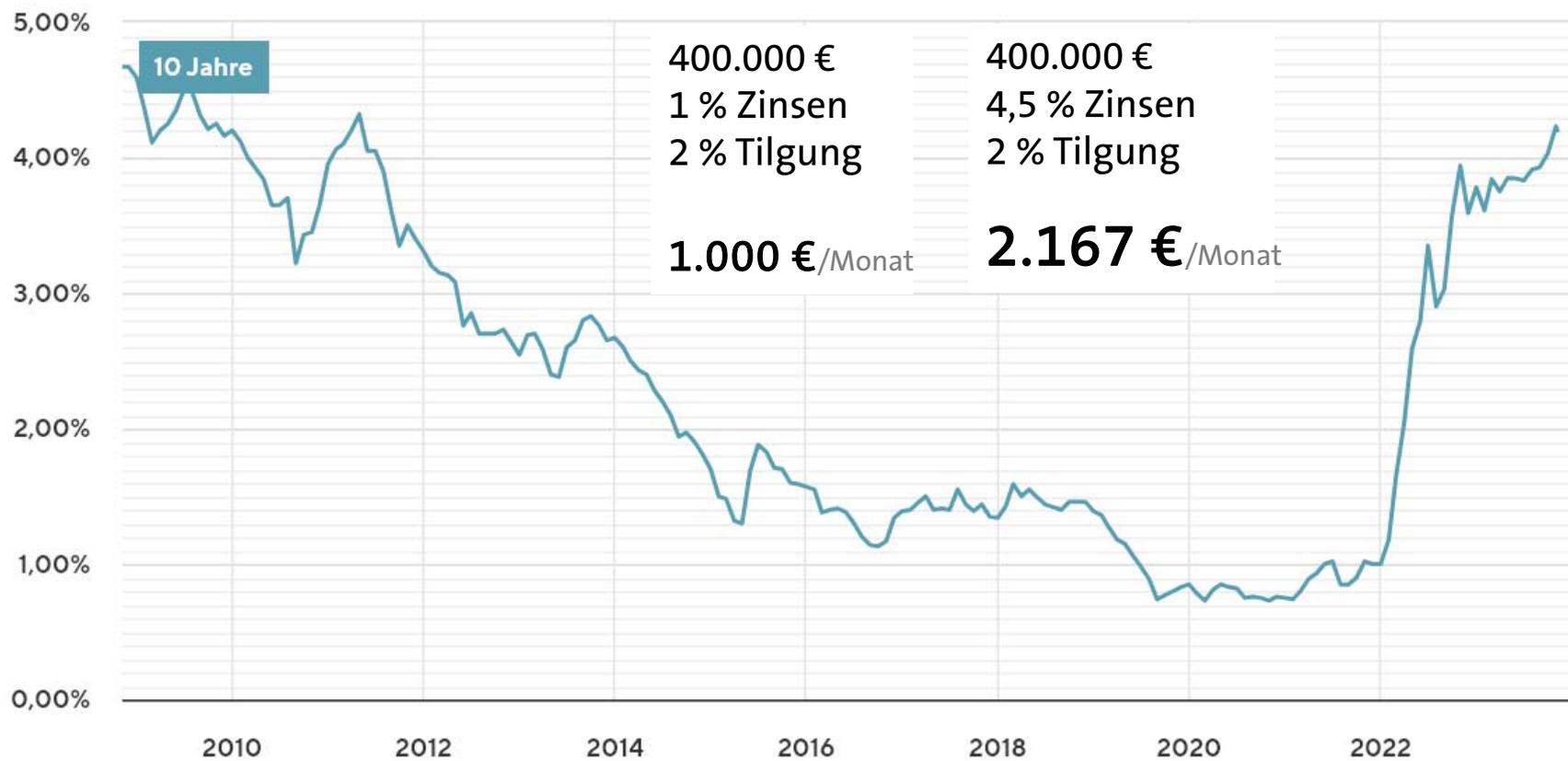
- vollständige Kopie der kommunalen Bauakte

Preisfindung

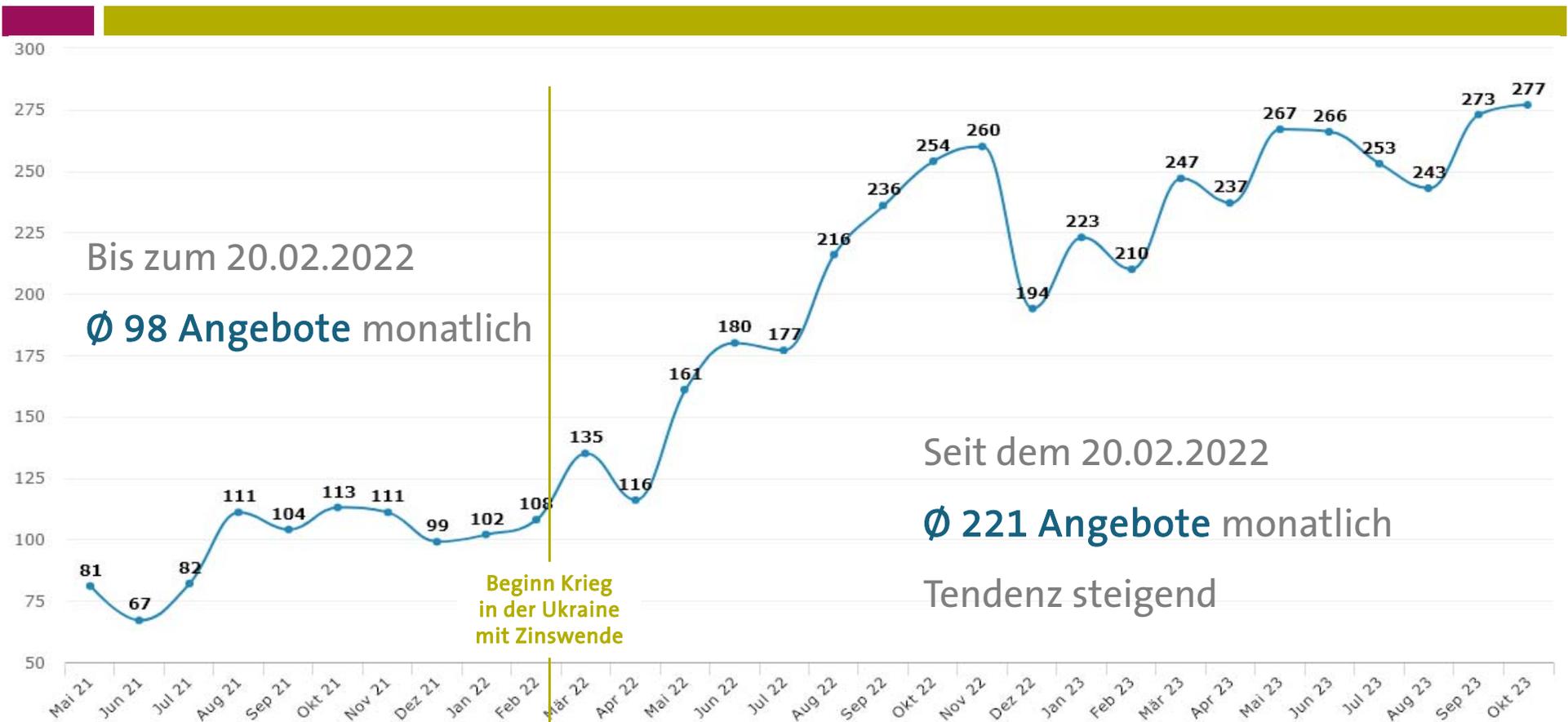


Wunschpreise sind keine Marktpreise

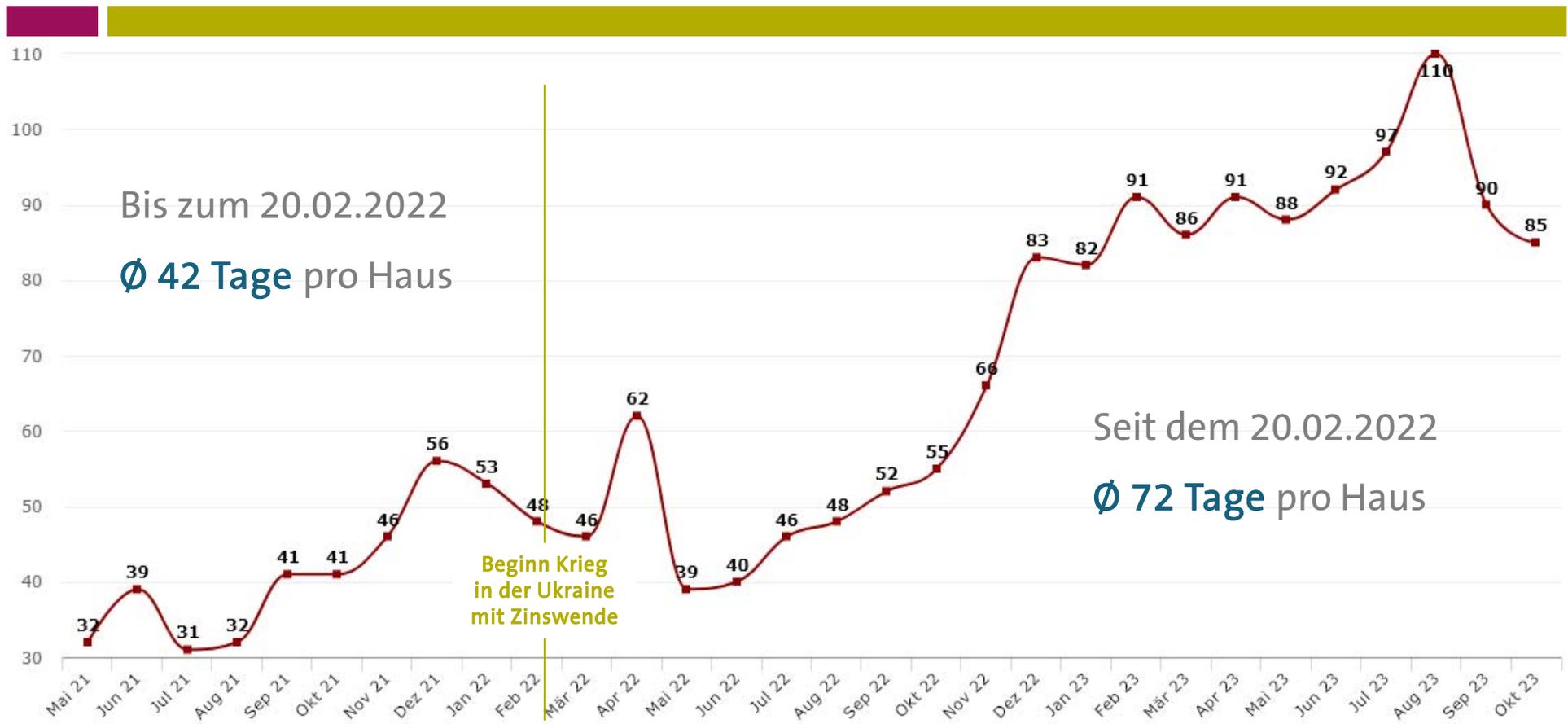
Zinsentwicklung



Hausangebote bis 2 WE im Kreis PB



Angebotsdauer in Tagen Häuser bis 2 WE im Kreis Paderborn



So finden Sie den richtigen Preis

1. Suchen Sie im Vorfeld aktiv nach Vergleichsobjekten

www.immobilienscout.de – www.ebay-kleinanzeigen.de – www.immonet.de – www.immowelt.de >>> www.thater-immobilien.de

2. Besichtigen Sie mindestens 6 vergleichbare Immobilien

3. Preissammlungen nutzen:

Grundstücksmarktbericht | Marktbericht thater IMMOBILIEN | Presseberichte

www.boris.nrw.de

www.ti-pb.de/marktbericht

4. Berücksichtigen Sie die Infos im „Ratgeber Immobilienwertermittlung“

www.ti-pb.de/ratgeber

5. Rechnen Sie die Finanzierung durch. Ist das Ergebnis plausibel?

Der Preis ist gefunden und nun?

Das können Sie für einen zügigen Verkauf tun



Ihre Immobilie vorbereiten



Das sollte passen:

1. Gewinnen Sie Abstand
2. Der erste Eindruck zählt
3. Professionell präsentieren

Home Staging

Der
Vorher-/
Nachher-
Effekt



Menschen kaufen

Lebensgefühl

und

keine Steine

Home Staging



Der
Vorher-/
Nachher-
Effekt



Angebotsphase vorbereiten



Beschreiben Sie Ihre Immobilie:

1. Von der Lage und den Besonderheiten zur Lage
2. Der **Ausstattung** – (Grundriss, Bausubstanz, Besonderheiten)
3. Vor- und Nachteile
4. Objektakte zusammenstellen und digitalisieren

Exposé vorbereiten

1. Professionelle Fotos

2. Farbige Grundrisse

3. Aussagekräftige Texte



4. Auflistung der wichtigsten technischen Informationen

Erreichbarkeit vorbereiten



Stellen Sie Ihre persönliche Erreichbarkeit sicher!!!

Ein Anrufbeantworter hat noch NIE eine Immobilie verkauft!!!

Werbung



**Auch wenn es einem
Ostwestfalen schwerfällt.**

**Sie verkaufen keine Immobilie,
wenn Sie es niemandem
sagen!**

Multiplikatoren



Informieren Sie über Ihren Verkauf

Ideal hierfür sind Objektvisitenkarten, die Sie diesen Personen geben

- **Nachbarn**
- **Freunde**
- **Arbeitskollegen**
- **Vereinskollegen**

Online Marktplätze



Für Laien ein absolutes Muss

1. www.immobilienscout24.de
2. www.immonet.de
3. www.immowelt.de
4. www.ebay-kleinanzeigen.de

Wichtig!!!

- Alle vier Plattformen
- Sehr gute Fotos
- Kurze Texte die neugierig machen
- Klare Handlungsaufforderung wie es weitergeht

Social Media Werbung



Nutzen Sie mindestens diese Kanäle

- Facebook
- Instagram

Wichtig!!!

- Sehr gute Fotos
- Perfekt sind Videos
- Sehr kurze Texte
- Klare Handlungsaufforderung

Besichtigungen



Schlecht organisiert, ist das Frustrpotential erheblich!

Klären Sie vor der ersten Besichtigung:

1. Warum wollen Sie mit jemandem besichtigen?
2. Wie viele Besichtigungen sind hierfür erforderlich?
3. Wie werden Sie das organisieren?

Preisverhandlungen



Wann haben Sie eine starke Verhandlungsposition?

Es lässt sich sehr entspannt verhandeln, wenn es mehrere verbindliche Kaufzusagen gibt.

Kaufvertrag



Sichern Sie sich vor dem Unterschriftentermin verbindlich ab, dass der Interessent in der Lage ist, den Kaufpreis zu zahlen.

Niemand sonst prüft ob der Käufer zahlungsfähig ist!

Haben Sie den Vertrag und alle Klauseln verstanden?

Wenn Sie unsicher sind, dann vereinbaren Sie im Vorfeld einen Termin mit dem Notar. Dieser kann Sie über alle Details und Gestaltungsmöglichkeiten aufklären.

Verkauf über den Makler



Verkauf über den Makler



5 Punkte die zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet sein sollten!

- 1. Was sagen andere, die bereits mit dem Makler zu tun hatten?**
- 2. Was ist das Hauptgeschäftsfeld und wo ist der Makler hauptsächlich tätig?**
(Immobilienverkauf, Immobilienvermietung, Verwaltung, Finanzierungen, Versicherungen...)
- 3. Ist die Leistung in den Verträgen genau geregelt?**
(Laufzeit, Marketingplan, Sonderkündigungen usw.)
- 4. Nachweislich dokumentierte Kennziffern: Verkaufsdauer | Erfolgsquote | Preistreue?**
- 5. Wie ist sichergestellt, dass IHRE Interessen vertreten werden?**

Verkauf über den Makler



5 Punkte die zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet sein sollten!

Ihr Gefühl entscheidet...

...nachdem Sie die Antworten zu diesen Fragen kennen

Unterstützung beim MACHEN



Der **Vortrag** und **Marktbericht**:

www.ti-pb.de/vortragsunterlagen

Danke fürs zuhören



*Ihr Feedback
ist mir wichtig!*

ti-pb.de/google-bewertung-erstellen

