

VHS-VORTRAG

mit Christoph Wietfeld

**Wie verkaufe ich meine
Immobilie erfolgreich?**



So erreichen Sie mich

Christoph Wietfeld

zertifizierter Immobilienmakler (IHK)
Immobilien-Wertermittler (IHK)

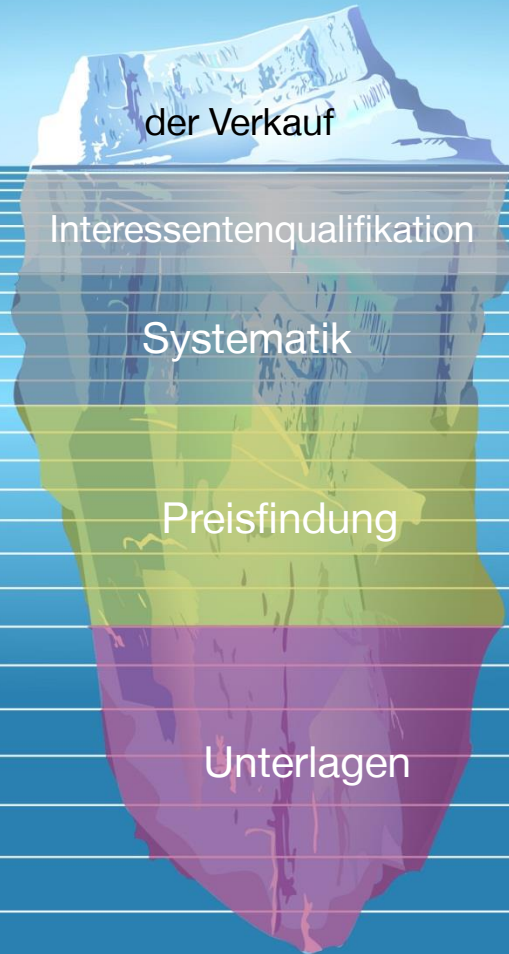


05251 288 690-4

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**

So finden Sie den richtigen Preis

1. Suchen Sie im Vorfeld aktiv nach Vergleichsobjekten

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

2. Besichtigen Sie mindestens 6 vergleichbare Immobilien

3. Preissammlungen nutzen:

Grundstücksmarktbericht | Presseberichte

www.boris.nrw.de

4. Ratgeber Immobilienwertermittlung von thater-Immobilien (kommt demnächst)

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

Kostenlose online Wertermittlung



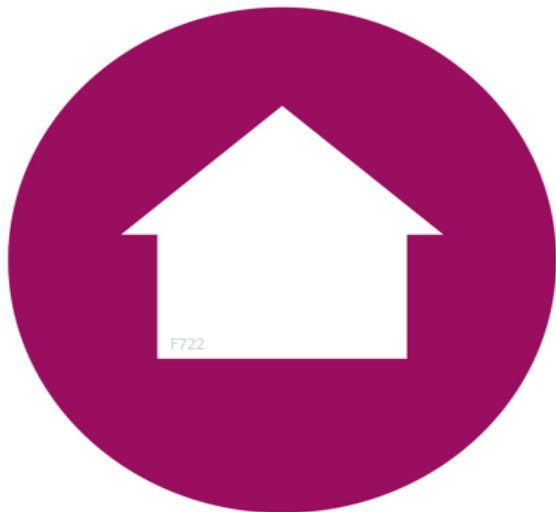
Für eine erste fundierte
Preiseinschätzung in den
Kreisen Paderborn oder
Gütersloh

www.thater-immobilien.de

ONLINE WERTERMITTLUNG

Der kompakte Marktbericht für Ihre Immobilie:

Doppelhaushälfte, Musterstraße 1, 33098 Paderborn



Sehr geehrter Herr Mustermann,

mit der Online-Wertermittlung erhalten Sie schnell und einfach eine erste Preisorientierung über eine mögliche Verkaufspreisspanne. Passend zu Ihren Angaben habe ich vergleichbare Immobilienverkäufe analysiert und statistisch ausgewertet. Das Ergebnis ist somit genau auf diese Immobilie abgestimmt:

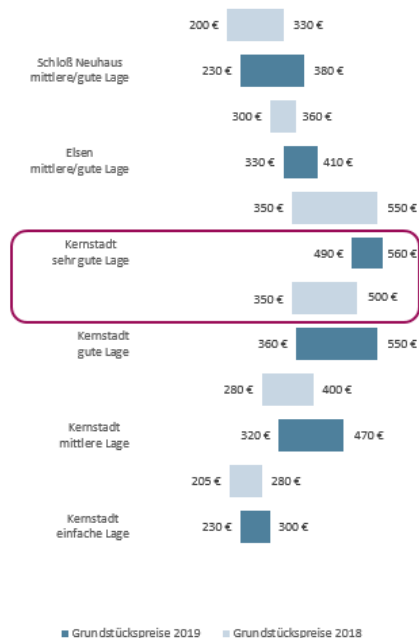


Objektart	Ein-/Zweifamilienhaus
Haustyp	Doppelhaushälfte
Straße	Musterstraße 1
Ort	33098 Paderborn
Wohnfläche	180 m ²
Zimmerzahl	6
Grundstück	360 m ²
Baujahr	1969



Mein Name ist **Christoph Wietfeld** und ich habe Ihre Online-Wertermittlung erstellt. Falls Sie meine Einschätzung zu dem Zahlenwerk wissen möchten, freue ich mich von Ihnen zu hören.

Wie ist die Qualität des Standortes?



Hier sehen Sie zu welchen Preisen Grundstücke in Paderborn gehandelt werden.

Ihr Grundstück befindet sich in dem rot markierten Preisbereich. Der obere dunkelblaue Balken zeigt Ihnen die üblichen Quadratmeterpreise des letzten Jahres. Im hellblauen Balken, sehen Sie die Preise ein Jahr zuvor.

Im direkten Umfeld Ihrer Immobilie wird für den Quadratmeter ein Preis von rund 525 €/m² gezahlt.

Bezogen auf Ihre Grundstücksgröße kann der Grundstückswert mit ca. 190.000 € beziffert werden.

Wie oft wurden Doppelhaushälften in der Südstadt verkauft?



Im Zeitraum von 7 Jahren wurden insgesamt 67 Doppelhaushälften verkauft.

Im Durchschnitt sind dies 9,6 Häuser pro Jahr.

Was wurde für Doppelhaushälften in der Südstadt gezahlt?



Im Zeitraum von 2017 bis 2019 wurden 37 Häuser verkauft.

Die Verkaufspreise lagen dabei zwischen 150.000 € und 450.000 €. Preise darüber und darunter wurden nicht gezahlt.

54 % aller Häuser werden zu Preisen zwischen 200.000 € und 300.000 € verkauft.

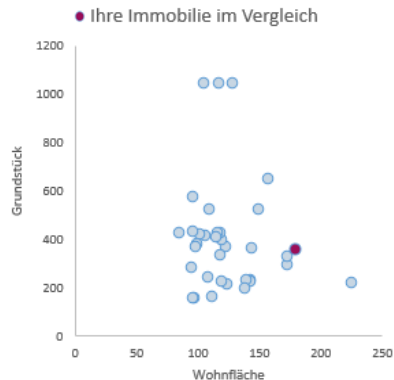


Lage, Lage, Lage: Der Preis einer Immobilie wird maßgeblich davon beeinflusst, wie beliebt ein Standort ist. Deshalb prüfe ich für meine Prognose die Qualität des Standortes anhand der Grundstückspreise. Je höher die Baulandpreise ausfallen, desto begehrt ist ein Standort.



Zu welchen Preisen wird an Ihrem Standort gehandelt? Für die Preisprognose habe ich die verkauften Stückzahlen und gehandelten Preise unter die Lupe genommen.

Wie sind Doppelhaushälften in der Südstadt beschaffen?



Die Häuser die in den letzten drei Jahren verkauft wurden hatten Wohnflächen zwischen 85 m² und 225 m². Die Grundstücksgrößen lagen zwischen 163 m² und 1.049 m²

Im Durchschnitt liegt die Wohnfläche bei 123 m² und das Grundstück bei 405 m².

Mit 180 m² verfügt Ihr Haus über deutlich mehr Wohnfläche. Das Grundstück ist mit 360 m² im üblichen Bereich.

Wie viele vorgemerkte Käufer kennen wir?



Aktuell wurden wir von 523 Kaufinteressenten beauftragt nach einem passenden Doppelhaus zu suchen.

Davon passen 293 Käufer von den Suchkriterien genau zu Ihrer Immobilie.



Die Wohnfläche und die Grundstücksgröße sind wesentliche Merkmale, die die Nachfrage und somit den Preis beeinflussen. Deshalb habe ich überprüft, wie sich Ihre Immobilie vergleichsweise darstellt und wie viele vorgemerkte Interessenten so ein Haus suchen.

Meine Preisprognose für Ihre Immobilie

F722
Doppelhaushälfte
Musterstraße 1
33098 Paderborn



Mit der Online-Wertermittlung erhalten Sie bereits einen kompakten Marktbericht, der auf Ihre Immobilie abgestimmt ist. Natürlich gibt es eine Vielzahl weiterer Faktoren, die den Wert Ihres Hauses beeinflussen und somit die oben aufgeführte Wertspanne verändern können.

Wenn Sie also Fragen haben und meine Einschätzung wissen möchten, so stehe ich Ihnen gern in einem Gespräch zur Verfügung. Sie erreichen mich unter meiner persönlichen Durchwahl:

05251 288 690-4

Immobilien-Café

WAS IST MEINE

IMMOBILIE WERT?

Einfach reinkommen, Kaffee genießen und **kostenlos** den **Wert Ihrer Immobilie** ermitteln lassen.

- ✓ *Unverbindlich und unkompliziert*
- ✓ *Persönlich statt online*
- ✓ *Kaffee inklusive*

Jeden
1. Mittwoch
im Monat
10 - 12 Uhr



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

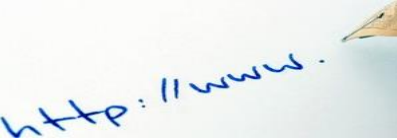


Informieren Sie über Ihren Verkauf

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.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 Frustpotential 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



OR-Code bzw. Link zu unseren Vortragsunterlagen:

www.ti-pb.de/unterlagen

Danke fürs Zuhören



*Ihr Feedback
ist mir wichtig!*

ti-pb.de/google-bewertung-erstellen

