



HEFNER IMMOBILIEN

Unser 14-Punkte-Leistungsversprechen Inhaltsverzeichnis für Immobilienverkäufer:

- 1. Umfassende Marktanalyse**
- 2. Detaillierte Immobilienanalyse**
- 3. Aufbereitung der Immobilienunterlagen**
- 4. Professionelle Immobilienbewertung**
- 5. Erstellung eines Exposés**
- 6. Interne Verkaufsphase**
- 7. Externe Verkaufsphase**
- 8. Individuell geleitete Besichtigungen**
- 9. Qualifizierung möglicher Käufer**
- 10. Kontinuierliche Betreuung**
- 11. Gesteuerte Verhandlungen**
- 12. Fachmännische Bonitätsprüfung**
- 13. Vorbereitung Notartermin**
- 14. Betreuung nach Kaufvertrag**

Sie wollen verkaufen - Wir machen die Arbeit!

Den Verkauf Ihrer Immobilie gestalten wir so, dass alles für Sie stressfrei und in einem überschaubaren Zeitrahmen abläuft und Sie den bestmöglichen Preis erzielen. Über 18 Jahre Tätigkeit im Immobilienverkauf und die Erfahrung aus über 1.100 vermittelten Immobilien - das sind über 2.900 zufriedene Käufer und Verkäufer - sprechen für uns.

Fragen Sie nach unserer Erfolgs- und Referenzenliste.

Unser Leistungsversprechen für Sie:

1. Umfassende Marktanalyse

Eine der wichtigsten Voraussetzung für eine erfolgreiche Vermarktung Ihrer Immobilie ist die Kenntnis darüber, wie der Markt „tickt“. Deshalb legen wir Wert auf:

- Marktbeobachtung
- Beobachtung aller relevanten Immobilienportale
- Regionale Angebots- und Nachfrageanalyse
- Analyse verkaufter und vergleichbarer Immobilien
- Abgleich mit Grundstücksmarktbericht
- Führen eines Straßenarchivs zur optimalen Bewertung
- Zusammenarbeit mit überregionalen Instituten
(z.B. Marktnavigator von ImmobilienScout24)
- Austausch in Immobiliennetzwerken

2. Detaillierte Immobilienanalyse

Ihre Immobilie ist ein Einzelstück und sollte daher ebenso betrachtet und von Experten bewertet werden. Dies hat entscheidenden Einfluss auf den späteren Verkaufserfolg. Daher sind für uns folgende Punkte wichtig:

- Besichtigung der Immobilie
- Aufnahme der Immobiliendaten bei einer gemeinsamen Begehung
- Standortanalyse (vorhandene Infrastruktur, Verkehrsanbindung, Umfeld etc.)
- Dokumentation des Gebäudezustandes sowie der Ausstattung

3. Aufbereitung der Immobilienunterlagen

Je besser die Unterlagen und die Vorbereitung, desto einfacher und schneller lässt sich Ihre Immobilie verkaufen. Wir kümmern uns um:

- Vollständige Aufnahme aller Immobiliendaten
- Abfrage und Besprechung notwendiger Unterlagen
- Sichtung und Auswertung vorhandener Unterlagen
- Einholen behördlicher Unterlagen
- Unterstützung bei der Erstellung des Energieausweises
- Erstellung einer Vorteilsliste
- Definition Käuferzielgruppe

4. Professionelle Immobilienbewertung

Sowohl ein zu hoher als auch ein zu niedriger Preis schaden Ihrer Immobilie. Daher bieten wir Ihnen:

- Verkaufsbewertung nach bewährtem Bewertungsverfahren
- Ermittlung der Kaufpreisspannen (Sachwert, oberer und unterer Verkaufswert)
- Festlegung des maximal marktfähigen Angebotspreises

Je besser die Vorbereitungen umso schneller der Erfolg!

5. Erstellung eines Exposés

Was nützt das beste Angebot, wenn es nicht als solches wahrgenommen wird? Wir achten deshalb auf diese Punkte:

- Grafische Überarbeitung der Grundrisse
- Professionelle Immobilienfotos
- Bearbeitung der Immobilienaufnahmen
- Ausarbeitung der Exposétexte

6. Interne Verkaufsphase

Wir haben bereits eine sehr große Zahl vorgemerakter Kaufinteressenten, deren Suchwünsche wir genau kennen. Diesen stellen wir Ihr Angebot bereits vor der Veröffentlichung vor. Zusammen mit dem Kaufberater-Team leisten wir für Sie:

- interne Vorstellung Ihrer Immobilie
- Analyse der Interessenten-Datei
- telefonische oder persönliche Vorstellung bei vorgemerkten Interessenten
- Kontaktieren möglicher Interessenten im Netzwerk

7. Externe Verkaufsphase

Strategische Werbung ist das A und O. Um Ihre Immobilie aufmerksamkeitswirksam zu präsentieren, nutzen wir folgende Kanäle:

- Präsentation auf unserer Homepage
- Insertion auf führenden Internet-Portalen, darunter u.a.: ImmobilienScout24, Immowelt, Immonet
- Schaltung auf den Portalen der regionalen Zeitungen
- Präsentation in Schaufenstern und Aushängen
- Montage der Außenwerbung (soweit möglich und sinnvoll)
- lokales Direktmarketing

8. Individuell geleitete Besichtigungen

Wir wissen, wie man Ihre Immobilie „schmackhaft“ macht. Hier unser Rezept: Vorbereitung und Koordination der Besichtigungstermine.

- Unterstützung des Verkäufers beim In-Szene-Setzen seiner Immobilie - vor allem für Exposé-Fotos relevant
- Koordinierung des Ablaufs einer Besichtigung
- Vorbereitung einer unbewohnten Immobilie vor dem Besichtigungstermin
- Zeitersparnis durch ein Team von Kaufberatern dadurch: Gewährleistung einer kurzen Besichtigungsphase zum Schutz des Immobilienwertes
- Abholung des Kunden bei ihm zu Hause oder im Büro
- Durchführung der Besichtigung mit individuellen Terminen statt Sammelterminen
- Übergabe aussagekräftiger Unterlagen nach Besichtigung
- Beurteilung des Kaufinteresses aufgrund Erfahrung in der Führung von Besichtigungen. Festlegen der weiteren Vorgehensweise.
- Erstellung eines Finanzierungsplanes
- Abstimmung eines Folgetermines
- Abschließen einer Reservierung
- Nachbetreuung des Interessenten / potenziellen Käufers (**Kritischer Punkt, denn hier ergeben sich bei Privatverkäufen die meisten Verzögerungen!**)
- Klärung von Fragen nach dem Besichtigungstermin
- Bereitstellung von benötigten Unterlagen

- ggf. Einbindung von weiteren Entscheidern

9. Qualifizierung möglicher Käufer

Sie brauchen keine Masse an Interessenten - sondern den Richtigen, mit echter Kaufabsicht. So gehen wir bei der Suche vor:

- Kontinuierliche Betreuung
- Auswahl der in Frage kommenden Interessenten aus unserer umfangreichen Kundenkartei
- Qualifikation der Interessenten: Prüfung der Personalien; Verifizierung der Angaben von Adresse, Telefonnummer und Personalausweis
- Abgleich Interessent und Angebot (z. B. aktuelle Wohnsituation, berufliche und familiäre Situation)
- Abgleich der Suchkriterien des Interessenten mit den Merkmalen des Angebots
- Abgleich des Interessenten mit der vorab definierten Käuferzielgruppe

• Schutz vor Blendern, Aufschneidern und

Immobilientouristen

- Vergleich von Grunddaten zur Finanzierung, z. B. Zahlwunsch, Eigenkapital, Einkommen
- falls in dieser Phase bereits erforderlich: Durchführung einer umfangreichen Finanzierungsüberprüfung

10. Kontinuierliche Betreuung

Regelmäßige Statusgespräche über den Stand der Vermarktung 4- / 8- / 12- Wochen nach der Angebotsvorstellung.

11. Gesteuerte Verhandlungen

Auch wenn das Interesse eines potenziellen Käufers geweckt ist, gibt es noch viele Punkte zu klären, allem voran die Einigung auf einen Preis, der für beide Seiten akzeptabel ist. Hierbei übernehmen wir:

- Vorbereiten von Gesprächen zur Klärung der Abschlussverhandlung, z.B. in Bezug auf Kaufpreis, Fälligkeiten, Zeiten, Besitzübergang etc.
- Führen von Gesprächen zu Kaufpreis und Verkaufsmodalitäten unter Einsatz von bewährten und wirkungsvollen Gesprächsstrategien
- Nachbesprechung der Ergebnisse und Zusammenfassung aller kaufrelevanten Punkte und des weiteren Vorgehens
- Abschluss einer schriftlichen Reservierung - Fixierung des Kaufinteresses

12. Fachmännische Bonitätsprüfung

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Wir begleiten sehr viele Käufer in Finanzierungsfragen und stehen auch Kaufinteressenten mit Rat und Tat zur Seite:

- Durchführung der Finanzierung über unabhängigen Finanzierungsexperten
- ggf. Rücksprache mit anderen Finanzierungsberatern bzgl. offener Fragen
- Vorbereitung Notartermin
- Zusammenstellung, Aufbereitung und Weiterleitung aller für die Finanzierung notwendigen Unterlagen
- Expertengespräche mit Dritten, z. B. Banken, Gutachter, etc.
- weitere Finanzierungslösungen, z.B. Zwischenfinanzierung
- Einholen und Prüfung der Finanzierungsbestätigung

13. Vorbereitung Notartermin

Um sicher zu gehen, dass auch alles klappt, begleiten wir den Prozess bis hin zum Notar:

- Erstellen eines Kaufvertragsentwurfs beim Notar (keine Rechtsberatung)

- Besprechung des Kaufvertrags mit Eigentümer und Käufer (keine Rechtsberatung)
- Koordination Notartermin
- Begleitung zum Notartermin

14. Betreuung nach Kaufvertrag

- Klärung aller offenen Fragen
- Übergabe der Schlüssel
- Erstellung eines Übergabeprotokolls



Büro Mainz Business Center Wilhelm-Theodor-Röhmed-Str. 18 55130 Mainz Tel. +49(0) 6131 920034 · www.hefnerimmobilien.de · Inhaber: Stephan Hefner e.K. · Mitglied im Bundesverband für die Immobilienwirtschaft