

HEFNER IMMOBILIEN
WIR MACHEN MENSCHEN GLÜCKLICH

Unser 14-Punkte-Leistungsversprechen für private Eigentümer, das Rundum-Sorglos- Paket

„ANDERS ALS ANDERE“ BEDEUTET FÜR UNS
„BESSER ALS ANDERE“ ZU SEIN



Sie wollen verkaufen - Wir machen die Arbeit!
Dafür stehe ich seit über 26 Jahren mit meinem Namen!
Auch 2025 wurden wir wieder wie in 2024 von der
Zeitschrift CAPITAL unter die TOP 10
IMMOBILIENMALER IN MAINZ GEWÄHLT

Hefner Immobilien Büro Rhein-Main Wilhelm-Theodor-Römheld Str. 14 55130 Mainz Hauptsitz
Hunsrückstr. 84e 55595 Hargesheim Amtsgericht Bad Kreuznach Handelsregister A 21173 Inhaber:
Stephan Hefner e.K.

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 26 Jahre Tätigkeit im Immobilienverkauf und die Erfahrung aus über 2.170 vermittelten Immobilien - das sind über 6.000 zufriedene Käufer und Verkäufer - sprechen für uns.

Weiterbildung steht bei uns an 1. Stelle, fragen Sie nach unseren Auszeichnungen und nach unserer Erfolgs- und Referenzenliste, 100% unserer Eigentümer bewerten uns im Immobilienscout mit „Exzellent, 5 Sterne!“

Inhaltsverzeichnis:

- 1. Umfassende Marktanalyse**
- 2. Detaillierte Immobilienanalyse**
- 3. Aufbereitung der Immobilienunterlagen**
- 4. Professionelle Immobilienbewertung**
Erstellung eines Renovierungs-/ Sanierungsangebotes durch unsere Fachfirma / Erstellung eines Gutachtens durch einen Sachverständigen bei Bedarf
- 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 dem Kaufvertrag und Übergabe**

1. Umfassende Marktanalyse

Eine der wichtigsten Voraussetzungen 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. Bottimmo, 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
- Behördliche Unterlagen besorgen wir für Sie kostenfrei wie:
 - Teilungserklärung
 - Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Einholen für die zur Finanzierung benötigten Unterlagen
 - Energieausweis fertigen wir für Sie kostenfrei an
 - Fehlende Pläne und Wohnflächenberechnung / Ansichten Baubeschreibung Ihrer Immobilie besorgen wir für Sie auf dem Bauamt

- Pläne und Wohnflächenberechnung / Ansichten
Baubeschreibung die nicht mehr auf dem Bauamt liegen
besorgen wir für Sie im Stadtarchiv
- Sollte es keine Pläne oder Wohnflächenberechnung mehr
geben steht Ihnen unser Architekt zur Verfügung, der ein
Aufmaß Ihrer Immobilien macht und die
Wohnflächenberechnung und die Pläne neu zeichnet.
- Bei Schäden an Ihrer Immobilie haben wir seit vielen
Jahren einen unabhängigen Gutachter, der ein Bericht zu
den Schäden schreibt. Aus diesem geht auch hervor, wie
man diese beheben kann.
- Für Renovierungsarbeiten unterstütz uns seit über 24
Jahren ein Mainzer Unternehmen mit Angeboten und
Ausführung von Renovierungsarbeiten für alle Gewerke.
So weiß der Käufer von Anfang an, was an
Renovierungskosten auf ihn zukommt.
- Den aktuellen Grundbuchauszug besorgen wir für Sie
kostenfrei bei unserem Notar
- Den aktuellen Lageplan besorgen wir für Sie kostenfrei
bei unserem Notar
- Sobald alle Unterlagen vorliegen, das geht in der Regel
innerhalb von einer Woche, werden diese von uns
digitalisiert und in unsere Cloud hochgeladen. So können
wir innerhalb von Minuten der finanzierenden Bank die
Unterlagen komplett zur Verfügung stellen.

- 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
- Erstellung eines Renovierungs-/ Sanierungsangebotes durch unsere Fachfirma mit der wir seit 24 Jahren arbeiten
- Erstellung eines Gutachtens durch einen Sachverständigen bei Bedarf

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/Immobilienvideos
- Bearbeitung der Immobilienaufnahmen
- Ausarbeitung der Exposé-Texte

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
- Werbung in XING, LinkedIN und Instagramm

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 Erfahrungen in der Führung von Besichtigungen. Festlegen der weiteren Vorgehensweise
- Erstellen eines Finanzierungsplanes und einer Finanzierung mit Finanzierungsbestätigung zusammen mit unseren Finanzierungspartnern der Interhyp AG und der Hüttig und Rompf AG mit einer Auswahl von über 500 Banken
- Abstimmung eines Folgetermins
- 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 wie z.B. Eltern die Eigenkapital beisteuern

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

10. Kontinuierliche Betreuung

Regelmäßige, wöchentliche Statusgespräche über den Stand der Vermarktung ab der ersten Wochen nach der Angebotsvorstellung in der Regel jeden Montag.

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 alle 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
- Auch in Finanzierungsfragen sind wir der richtige Partner für Ihren Käufer. Wir erarbeiten mit diesem und unseren Finanzierungspartnern zusammen das passende Konzept.
- **Wir bieten Ihrem Käufer einen umfassenden Service auch in Sachen: Immobilien-Sanierung, Immobilien-Renovierung, Umzüge sowie Einbauküchen, so erhält Ihr Käufer alles aus einer Hand und muss sich nicht alles selbst mühsam zusammenstellen.**

13. Vorbereitung Notartermin

Um sicher zu gehen, dass auch alles reibungslos 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 dem Kaufvertrag und Übergabe

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

Wenn Sie Fragen zu unserem 14-Punkte-Leistungsversprechen haben, dann rufen Sie gerne Herrn Hefner unter 06131 921314 an, er beantwortet Ihnen gerne Ihre Fragen zu unserem Rundum-Sorglos-Paket.



Auch 2025 wurden wir wieder wie in 2024 von der Zeitschrift CAPITAL unter die TOP 10 IMMOBILIENMALER IN MAINZ GEWÄHLT

**HEFNER IMMOBILIEN – WIR MACHEN MENSCHEN GLÜCKLICH – Unseren aktuellen Newsletter finden Sie
auf unserer Homepage**

Hauptsitz Hunsrückstr. 84e, 55595 Hargesheim Tel.: +49(0) 6131 921314

Büro Mainz Rhein-Main Wilhelm-Theodor-Römheld Str. 14 55130 Mainz

Tel.: +49(0) 6131 921314

Homepage: www.hefnerimmobilien.de E-Mail: hefnerimmobilien@freenet.de

Inhaber: Stephan Hefner e.K.

Hefner Immobilien Mitglied im Bundesverband für die Immobilienwirtschaft

Hefner Immobilien Büro Rhein-Main Wilhelm-Theodor-Römheld Str. 14 55130 Mainz Hauptsitz
Hunsrückstr. 84e 55595 Hargesheim Amtsgericht Bad Kreuznach Handelsregister A 21173 Inhaber:
Stephan Hefner e.K.