



Sie haben sich entschieden Ihre Immobilie ohne die Unterstützung eines Immobilienmaklers zu verkaufen. Damit Sie gut vorbereitet sind, stellen wir Ihnen nachfolgend gerne eine Checkliste zur Verfügung. Weitere hilfreiche Informationen finden Sie auch auf unserer Website:

www.matzanke-immobilienservice.de

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Persönliche Checkliste für Ihren privaten Immobilienverkauf

Angebotspreis	<p>Bieten Sie Ihre Immobilie zum richtigen Preis an! Das Festlegen eines Angebotspreises ist keine Sache des Gefühls oder einer Aufrechnung, was man seinerzeit selbst für die Immobilie bezahlt oder mittlerweile investiert hat, sondern eine fundierte Berechnung des individuellen Immobilienwertes unter Berücksichtigung des Baujahres und der Ausstattung, des Modernisierungszustandes und der Alterswertminderung, der aktuellen Bodenrichtwerte und nicht zuletzt der aktuellen Marktlage. Ein fundierter Verkaufspreis überzeugt Kaufinteressenten, hält einer Beleihungswertberechnung der finanzierenden Bank des Käufers stand und führt zu einem schnelleren Verkauf Ihrer Immobilie.</p> <p><i>Für Sie ermitteln wir gerne den marktgerechten Verkaufspreis Ihrer Immobilie.</i></p>
Unterlagen	<p>Stellen Sie bereits im Vorfeld alle notwendigen Unterlagen zusammen. Dazu gehören:</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> aktueller Grundbuchauszug<input type="checkbox"/> Lageplan/Flurkarte<input type="checkbox"/> evtl. Auszug aus dem Baulastenverzeichnis<input type="checkbox"/> Grundrisse<input type="checkbox"/> Ansichten und Schnitte<input type="checkbox"/> Wohnflächenberechnung<input type="checkbox"/> evtl. Berechnung des umbauten Raumes<input type="checkbox"/> Baubeschreibung<input type="checkbox"/> Baugenehmigungen An-/Ausbauten<input type="checkbox"/> Wohngebäudeversicherungspolice<input type="checkbox"/> Grundsteuerbescheid<input type="checkbox"/> Betriebskostenaufstellung (Steuern, Versicherungen, Strom etc.)<input type="checkbox"/> Energieausweis (nicht älter als 10 Jahre)<input type="checkbox"/> Aufstellung über Instandhaltungen und Sanierungen <p>Fertigen Sie Kopien Ihrer Unterlagen an, damit Kaufinteressenten Einblick nehmen können. Die meisten dieser Unterlagen werden bei einer Immobilienfinanzierungsanfrage des Käufers gebraucht.</p> <p>Bei Immobilien im Wohnungseigentum kommen noch folgende Unterlagen hinzu:</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Abgeschlossenheitsbescheinigung<input type="checkbox"/> Teilungserklärung<input type="checkbox"/> Aufteilungsplan<input type="checkbox"/> Protokolle der Eigentümerversammlung (min. der letzten 3 Jahre)<input type="checkbox"/> Nebenkostenabrechnung/Wirtschaftsplan des Verwalters <p><i>Wir stellen gerne alle erforderlichen Unterlagen mit Ihnen zusammen, besorgen fehlende Unterlagen und bereiten unansehnliche Dokumente auf. Gerne übermitteln wir die erforderlichen Finanzierungsunterlagen an die Käuferbank.</i></p>
Werbung	<p>Nutzen Sie verschiedene Werbekanäle, wie Internet, Tageszeitungen, Schaufenster, Verkaufsschilder und Flyer. Erfolgversprechende Medien sind kostenpflichtig. Informieren Sie sich im Vorfeld über die Preise.</p> <p><i>Ihre Immobilie ist uns etwas wert. Wir präsentieren Ihr Objekt in den führenden Immobilienportalen <i>immobilienscout24</i>, <i>immonet</i> und <i>immowelt</i>, in der örtlichen Presse, in unserem Schaufenster und auf Wunsch auch direkt am Objekt mit Schildern oder Werbegalgen. Unsere Suchkundenkartei ist ebenfalls sehr umfangreich. Vielleicht ist Ihr Käufer schon dabei!</i></p>

<p>Exposé</p>	<p>Die Qualität des Exposés ist sehr wichtig, denn es vermittelt den ersten Eindruck Ihrer Immobilie und entscheidet darüber, ob sich ein Interessent überhaupt bei Ihnen meldet.</p> <p>Bringen Sie Ordnung und Glanz in Ihre Immobilie und fotografieren Sie sie an einem schönen Tag mit gut ausgerichteten Räumen. Erstellen Sie ein optisch ansprechendes und inhaltlich aussagekräftiges Exposé. Halten Sie ausreichend Farbkopien für die Herausgabe an Kaufinteressenten bereit. Das Exposé ist die Visitenkarte Ihrer Immobilie. Deshalb verwenden wir viel Zeit und Engagement für die Erstellung eines professionellen Exposés, das die Vorzüge Ihrer Immobilie hervorhebt und die richtige Zielgruppe anspricht.</p>
<p>Interessenten</p>	<p>Sprechen Sie in Ihrer Werbung den passenden Kundenkreis an. Klären Sie noch vor Vergabe eines Besichtigungstermins, ob Ihr Objekt zum Interessenten passt, er ernsthaft interessiert ist und sich die Immobilie auch wirklich leisten kann.</p> <p>Notieren Sie sich die Kontaktdaten oder lassen Sie sich einen Ausweis vorlegen. Sie möchten weder unnötig Zeit mit Besichtigungstouristen verbringen, noch einem potenziellen Einbrecher den einfachsten Weg zu Ihrem Familienschmuck zeigen.</p> <p>Profitieren Sie von unserer Erfahrung. Wir vergeben Besichtigungstermine nur an vorselektierte Kunden, von denen wir die Kontaktdaten haben. Potenzielle Kaufinteressenten unterziehen wir einer Bonitätsprüfung oder lassen uns eine Finanzierungsbestätigung der finanzierenden Bank vorlegen.</p>
<p>Besichtigungen</p>	<p>Bringen Sie Ihr Haus auf Hochglanz. Es muss ordentlich und sauber sein. Räumen Sie persönliche Dinge weg, damit sich das Haus neutral präsentiert und Ihre Privatsphäre gewahrt bleibt. Lassen Sie dem Kaufinteressenten genug Zeit die Immobilie zu besichtigen und zu erleben. Ziel ist, dass sich ein potenzieller Käufer in Ihrer Immobilie wohlfühlt und gedanklich schon einziehen möchte. Planen Sie etwa 1 Stunde pro Besichtigungstermin.</p> <p>Um Ihre Immobilie bestmöglich zu präsentieren, nehmen wir uns Zeit und vergeben nur exklusive Besichtigungstermine. Ob Sie der Besichtigung beiwohnen möchten, entscheiden Sie selbst.</p>
<p>Fragen der Interessenten</p>	<p>Bereiten Sie sich schon im Vorfeld auf mögliche Fragen vor. Käufer wollen oft wissen, warum Sie Ihr Haus verkaufen wollen, ob es Mängel am Haus gibt, wie hoch die Betriebskosten sind, wie nett die Nachbarschaft ist, wo die nächste Schule oder der nächste Kindergarten ist, wie die öffentliche Verkehrsanbindung gestaltet ist usw. Auch auf bautechnische Fragen, wie z.B. zu Wandaufbauten, zu Dach- und Außendämmung, Heizungsanlage und Umbaumöglichkeiten sollten sie vorbereitet sein.</p> <p>Wichtig ist, dass Sie immer ehrlich sind und nichts verschweigen. Verschweigen Sie z.B. Baumängel, die Ihnen bekannt sind, kann es zu Schadenersatzforderungen in nicht unerheblicher Höhe und zur kostenpflichtigen Rückabwicklung eines bereits geschlossenen Kaufvertrages kommen!</p> <p>Wir studieren Ihre Immobilie sehr genau, um alle Fragen eines Interessenten fachmännisch beantworten zu können. Das geht nur, weil wir Qualität vor Quantität stellen. Deshalb nehmen wir auch nur eine begrenzte Anzahl an Immobilien in unser Angebot auf.</p>
<p>Erreichbarkeit</p>	<p>Während der Verkauf Ihrer Immobilie läuft, sollten Sie stets telefonisch oder zumindest per Email erreichbar sein. Ein Anrufbeantworter schreckt viele Interessenten ab.</p> <p>Dies ist nicht immer einfach, wenn man z.B. tagsüber nicht erreichbar sein kann, weil man beruflich sehr eingespannt ist oder andere Verpflichtungen hat oder gerade den Kurzurlaub oder das Wochenende mit der Familie genießen möchte.</p> <p>Für Ihre Interessenten als Ansprechpartner da zu sein ist unser Job. Unser Büro ist täglich mit mind. einer Person besetzt und auch nach Feierabend und am Wochenende sind wir mobil erreichbar.</p>

Kaufvertrag	<p>Ein Kaufvertrag über Immobilien muss notariell beurkundet werden. Der Notar sorgt für rechtliche Beratung, Rechtssicherheit, Rechtsfrieden und Schutz des Unerfahrenen vor übereilem Handeln. Darüber hinaus kümmert er sich auch um die Löschung und/oder Eintragung von Grundschulden und die Änderung des Grundbucheintrages, damit das Eigentum der Immobilie auf den Käufer übergehen kann.</p> <p>Gerne erläutern wir Ihnen und Ihrem Käufer den gesamten Ablauf des Immobilienverkaufs, übernehmen die Verhandlungen zwischen den Parteien und beantragen einen notariellen Kaufvertragsentwurf mit allen relevanten Vereinbarungen.</p> <p>Natürlich begleiten wir Sie und Ihren Käufer persönlich zum Notartermin.</p>
Kosten	<p>Beim Privatverkauf tragen sie als Verkäufer die Kosten der Vermarktung:</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Beschaffung fehlender Unterlagen<input type="checkbox"/> Werbekosten für Internet, Zeitung, Schilder, Flyer etc.<input type="checkbox"/> Telefonkosten<input type="checkbox"/> Kopierkosten<input type="checkbox"/> Bonitätsauskünfte <p>Sollten noch Grundschulden im Grundbuch eingetragen sein, tragen Sie die Kosten der Löschung.</p> <p>Der Käufer der Immobilie zahlt folgende Kosten:</p> <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Notarkosten<input type="checkbox"/> Grunderwerbsteuer<input type="checkbox"/> Kosten der Grundbucheintragung<input type="checkbox"/> (Maklercourtage)<input type="checkbox"/> (Nebenkosten der Finanzierung)
Übergabe der Immobilie	<p>Nachdem Sie den Kaufpreis erhalten haben, übergeben Sie Ihre Immobilie an den neuen Eigentümer. Halten Sie dabei alle Zählerstände fest und überreichen Sie restliche Unterlagen, Bedienungsanleitungen und Schlüssel zur Immobilie.</p> <p>Bei der finalen Übergabe der Immobilie an den neuen Eigentümer sind wir gerne an Ihrer Seite und erstellen Ihnen ein Übergabeprotokoll mit Daten zu Wasser-, Strom- und Heizungsständen sowie den überreichten Schlüsseln. Auch nach der Übergabe sind wir weiterhin für Sie da und unterstützen Sie und Ihren Käufer bei Um- und Abmeldungen von Versorgungsunternehmen.</p>
Fazit	<p>Sie sehen, ein Immobilienverkauf ist eine anspruchsvolle und sehr zeitintensive Aufgabe.</p> <p>Wir bieten Ihnen und Ihrem Käufer ein Rundum-Sorglos-Paket, damit der Immobilienverkauf bzw.-kauf zu einem positiven Erlebnis wird, an das sich beide Vertragspartner gerne zurückerinnern.</p> <p><u>Und bedenken Sie bitte:</u> Die Verkaufschancen einer Immobilie erhöhen sich nicht durch ein provisionsfreies Angebot, sondern durch ein professionelles.</p> <p>Unsere Erfahrung zeigt, dass Immobilienkäufer lieber auf den Profi zurückgreifen. Sie vertrauen dabei auf die Fachkompetenz eines Maklers was den Verkaufspreis, die Substanz und Ausstattung des Objektes und nicht zuletzt die vertragsrechtlichen Grundlagen betrifft. Diese Klientel weiß unsere Leistungen zu schätzen und zu honorieren.</p> <p>In diesem Sinne wünschen wir Ihnen alles Gute beim Verkauf Ihrer Immobilie und freuen uns, wenn Sie auf unsere Dienstleistungen zurückgreifen.</p>

Der Autor übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den Autor, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung der dargebotenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens des Autors kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

MATZANKE IMMOBILIENSERVICE GbR
Sandra Matzanke
Nicole Wiechert
Tanusstr. 23a
63694 Limeshain

Büro: 06048 - 269 463
Mobil: 0179 - 468 46 28
Mobil: 0151 - 123 29 19 2
immobilienservice@matzanke.net
www.matzanke-immobilienservice.de

Gesellschaft bürgerlichen Rechts
St.-Nr. 034 345 00016
USt.ID-Nr. DE288403611
Amtsgericht Büdingen

VR Bank Büdingen
Kto. 1164996
BLZ 506 616 39
BIC: GENODEF1LSR
IBAN: DE94506616390001164996