

DIE CHECKLISTE

Immobilien
privat verkaufen



„MENSCHLICHKEIT KOMBINIERT MIT PROFESSIONALITÄT“

DIESES MOTTO LEBEN WIR IMMOBILIENMAKLER VON
KROß IMMOBILIEN UND NEHMEN UNSERE KUNDEN MIT ALL
IHREN FRAGEN, WÜNSCHEN UND VORSTELLUNGEN ERNST.



Die Gründe für die Veräußerung einer Immobilie können vielfältig sein. Manchmal sind diese emotional, oft auch komplex, wie der Verkauf selbst. Ob es nun eine Veränderung der Familiensituation, ein Umzug aus beruflichen Gründen oder die veränderten Ansprüche im Alter sind, wir sind für die individuellen Anliegen von Immobilieneigentümern da. Hierbei behandeln wir die Singlewohnung mit derselben Sorgfalt wie ein Mehrfamilienhaus, denn eine Immobilie ist wertvoll und wird nur einmal verkauft.

Wir wissen um die Wertigkeit von Immobilieneigentum und haben uns daher als junges und engagiertes Maklerteam aus Freiburg auf die Vermarktung von privatem Wohneigentum im Raum Südbaden spezialisiert.

Der verantwortungsbewusste Umgang mit dem Immobilienvermögen unserer Kunden ist für uns genauso selbstverständlich wie ein hilfreicher und auf den wirtschaftlichen Erfolg ausgerichteter Rundum-Maklerservice. Hierbei agieren wir stets zuverlässig und sachkundig und behalten unseren

Anspruch der Menschlichkeit im Fokus. Unter Einsatz unserer bewährten Verkaufsstrategie erreichen wir für Immobilieneigentümer somit bestmögliche Verkaufserfolge.

Die Erfahrung einer professionellen Kommunikation zwischen Immobilienanbieter und Interessent durften wir als junge Familie in unserer Wahlheimat Freiburg selbst bei der Immobiliensuche machen. Benötigte Informationen ehrlich und zügig kommuniziert zu bekommen, waren uns dabei gleichermaßen wichtig wie eine professionelle, kompetente und zugleich menschliche Beratung in kniffligen Situationen. Einige Jahre danach stehen wir nun als Immobilienanbieter auf der beratenden Seite und freuen uns, durch unseren Service positive Rückmeldungen von zahlreichen Interessenten und Eigentümern verzeichnen zu können.

**Wir freuen uns auf Sie!
Renata und Daniel Kroß**

UNSER FOKUS

Der Schwerpunkt unserer Arbeit besteht darin, private Eigentümer beim Immobilienverkauf auf allen Etappen zu unterstützen. Eine bewährte Vermarktungsstrategie und professionelle Handlungsschritte sind die Grundlage für eine erfolgreiche Vermarktung.





Wertermittlung

Erhöhung der Verkaufschance durch eine professionelle Ermittlung des Angebotspreises.



Objektaufnahme

Hilfe bei der zügigen Zusammenstellung von relevanten Objektdaten und Dokumenten.



Vermarktungsstrategie

Einsparung von Zeit, Geld und Nerven durch eine geplante und zügige Vorgehensweise.



Objektdarstellung

Professionelle und attraktive Darstellung der Immobilie in modernen Medien.



Werbemaßnahmen

Mehr Interessenten durch clevere Vermarktung mit maximaler Reichweite in der Region.



Besichtigungen

Höchster Komfort für Eigentümer, Mieter und Interessenten durch organisierte Besichtigungen.



Verkaufsstatus

Alle relevanten Informationen für Ihre fundierte Entscheidung stets abrufbar.



Verhandlungen

Professionelle zielführende Kommunikation und Verhandlungen im Sinne der Beteiligten.



After-Sales-Service

Garantierte Betreuung beider Parteien vom Kaufangebot bis hin zur finalen Schlüsselübergabe.

CHECKLISTE - PRIVATER IMMOBILIENVERKAUF

Wer seine Immobilie privat verkaufen möchte, sollte sich an der Arbeit professioneller Immobilienmakler orientieren. Denn sie wissen mit gezielten Details, wie sich Ihre Immobilie zuverlässig zum besten Preis und in einer angemessenen Zeit verkaufen lässt. Hierfür bieten wir Ihnen hier eine Checkliste zum Downloaden, Ausdrucken und Abhaken, damit Sie alles übersichtlich in einer Liste haben und sich orientieren können. Stellen Sie uns aber auch gerne direkt alle Fragen oder lesen Sie auf unserer Homepage die Details zu diversen Punkten nach.

ZEITMANAGEMENT BEIM IMMOBILIENVERKAUF

- o Ausreichend Zeit einplanen (bis zum Verkauf min. zehn Monate)
- o Genaues Verkaufskonzept mit Deadlines erstellen
- o Tipps von Experten einholen & Recherchen durchführen
- o Anwaltlichen Rat zum Immobilienrecht einholen
- o Eckdaten vom Bauamt besorgen
- o Korrektes Aufmaß erstellen lassen
- o Energieausweis anfordern (rechtlich verpflichtend)
- o Information übers aktuelle Marktgeschehen analysieren
- o Spezialisten engagieren
- o Fotograf:
- o Experte für Home Staging:
- o Handwerker für Reparaturen:
- o Mediengestalter fürs Exposé:
- o Sonstige:
- o Rücksprache mit Bankberater und Steuerberater bzgl. Darlehen, Ablösungen, Zwischenfinanzierungen, Hypotheken etc.

PREISFINDUNG & WERTERMITTLUNG DES OBJEKTS

- o Distanzhaltung zur eigenen Immobilie aufbauen
- o Realistisches Verkaufsangebot ermitteln (Preisvergleiche, Konjunktur beachten, Markt beobachten)
- o Auf Preisspielereien verzichten
- o Grundstücksmarktbericht vom Amt/der Stadt anfordern

- o Besonderheiten der Immobilie beachten
- o Baujahr:
- o Lage:
- o Extras:
- o Infrastruktur:
- o Etage:
- o Größe Grundstück:
- o Anzahl/Größe Zimmer:
- o Mobiliar:
- o Umbauten/Anbauten:
- o Sonstiges:

UNTERLAGENMANAGEMENT & DOKUMENTENSAMMLUNG

- o Komplette Unterlagen zusammenstellen
- o Dokumente
- o Urkunden
- o Abrechnungen (z. B. Nebenkosten)
- o Eckdaten
- o Architekten-Blaupause/technische Zeichnungen
- o Aktueller Laien-Grundriss
- o Auszug aus Grundbuchamt (inkl. Belastungen)
- o Flurkarte
- o Energieausweis
- o Statik-Bericht
- o Genehmigungen (z. B. Baugenehmigung)
- o Nachweise/Rechnungen von Umbauten, Renovierungen, Modernisierungen, Reparaturen etc.

IMMOBILIEN-VORBEREITUNG

- o Grundreinigung: Böden, Wände, Decken, Fenster, Türen, Ecken, Rohre, Einrichtung, sanitäre Anlagen, Gehweg, Terrasse, Balkon, Garage, Keller, alles
- o Garten: verwelkte Pflanzen austauschen/entfernen, Grünschnitt/

Sperrmüll entsorgen, Mülltonnen-Bereich säubern, Unkraut entfernen, Wege reinigen

- o Helligkeit: Rollläden/Vorhänge öffnen, Licht installieren, Wände hell streichen, helle Möbel einrichten
- o Reparaturen durchführen, Wände/Geländer streichen, Blessuren ausbessern

Bei bewohnten Häusern:

- o Privates entfernen, aufräumen, putzen
- o Hinweise auf Raucherhaushalt und Tiere gänzlich entfernen
- o Lüften
- o Müll leeren
- o Bett machen
- o Geschirr und Wäsche in Schränke räumen
- o Schränke schließen
- o Spiegel und Glasflächen reinigen
- o Sanitäre Anlagen grundreinigen
- o Staub und Spinnennetze entfernen
- o Home Staging anwenden (siehe Homepage & Extra-Checkliste)

EXPOSÉ ZUR IMMOBILIE

- o Entscheidung der Exposé-Art
- o Kurz-Exposé (zwingend notwendig)
- o Ausführliches Exposé (empfohlen)
- o Web-Exposé
- o Exposé-Magazin Printausgabe
- o Exposé-Magazin PDF-Ausgabe (ratsam)
- o Musterbeispiele für Immobilien-Exposés anschauen
- o Alle Daten fürs Exposé zusammenstellen
- o Professionelle Fotos machen (lassen)
- o Ggf. Videos, 360-Grad-Rundgänge, Drohnenaufnahmen
- o Einfach zu verstehender, aktueller Grundriss

- o Alle wichtigen Eckdaten (Zimmeranzahl, Nutz- und Wohnfläche, Zustand, Baujahr, Ausstattung)
- o Wichtige, ansprechende Beschreibungen, fehlerfrei und leicht lesbar
- o Extras hervorheben (Pool, Wintergarten, ausbaufähige Etagen, Garagen, besondere Böden etc.)
- o Einheitliches Design erstellen (lassen)

IMMOBILIEN-BEWERBUNG & INSERATE

- o Exposé als Vorlage für Inserate nutzen
- o Zielgruppe festlegen, Texte auf diese abstimmen
- o Für Region relevante Portale/Medien aussuchen
- o Einheitliche Anzeigen in jedem Portal/Medium
- o Viele professionelle Fotos verwenden (Innen/Außen/Details)
- o Ansprechende, fehlerfreie Beschreibungen erstellen
- o Laien-verständlicher Grundriss mit exakten Zahlen (nicht runden!)
- o Vorteilhafte Lage für Zielgruppe hervorheben
- o Seriöser, interessanter Titel & ansprechender Einleitungstext
- o Energieausweis (rechtlich verlangt)

BESICHTIGUNGEN

- o Abstand zur Immobilie nehmen
- o Ruhe, Gelassenheit, Kritikfähigkeit, Stress-Resistenz aufbauen
- o Zuverlässig erreichbar sein (z. B. durch feste Anrufzeiten)
- o Ggf. Prepaid-Handy und neue E-Mail-Adresse einrichten
- o Notizen und Notizblock bereithalten
- o Persönliche Daten von Interessenten notieren
- o Neutralität wahren, Zukunftsvorstellung fördern, nicht von der Vergangenheit und vom eigenen Geschmack sprechen
- o Realistische Angaben machen
- o Mängel in keinem Fall verstecken oder runterspielen (neutrale Fakten, nicht aufbauschen)

- o Sich durch Fragen über Ernsthaftigkeit des Interessenten klar werden
- o Richtiges Maß an Informationen telefonisch weitergeben (nicht zu viel, aber auch nicht nichts)
- o Besichtigungstermine aufeinander nachfolgend vereinbaren (keine Massentermine)
- o Wochenend-Termine freihalten
- o Nur bei Tageslicht Besichtigungen durchführen
- o Besichtigungen nur selbst oder von Makler durchführen (lassen) (nicht aktueller Mieter oder Bekannte/Freunde beauftragen)
- o Immobilie neutral, nicht emotional präsentieren

UMGANG MIT MAKELN UND MÄNGELN

- o Vorher selbst mit offenen Augen durch die Immobilie gehen und alle Mängel auf eine Liste notieren
- o Ausbesserbare Makel auf eigene Rechnung reparieren lassen (Rechnung zu den Dokumenten legen)
- o Makel und Mängel niemals verschweigen oder beschönigen/ runterreden (egal, ob offensichtlich oder verdeckt)
- o Probleme zum richtigen Zeitpunkt ansprechen (nicht abwarten und hoffen)

VERHANDLUNGSGESPRÄCHE & VERTRAGSABSCHLUSS

- o Abstand von sich zur Immobilie schaffen
- o Reflektiert urteilen und persönliche Meinungen vermeiden (nur auf Fakten berufen)
- o Verhandlungsstrategie mit Freunden üben
- o Mit Preisminderungen rechnen (z. B. Ausstattung kostenlos anbieten)
- o Nicht zu schnell und nie zu hoch rabattieren
- o Kritikfähig und ruhig bleiben
- o Menschenkenntnis einsetzen, um Ernsthaftigkeit des Interessenten abzuschätzen
- o Nicht wirklich ernsthafte Interessenten als Übung ansehen (nicht frustrieren lassen)

- o Kaufvertrag mit Notar aufsetzen, niemals vom Käufer aufsetzen lassen
- o Sondervereinbaren und Mängel im Kaufvertrag detailliert einfügen lassen
- o Schlüssel und Dokumente werden erst nach komplettem (!) Zahlungseingang übergeben
- o Pausieren Sie die Immobilien-Inserate niemals (!) einfach auf Wunsch eines vielleicht potentiellen Käufers

EXPERTENRAT

- o Vergleichen Sie Ihr Konzept mit professionellen Makler-Angeboten
- o Nutzen Sie die Zeit der Konzepterstellung, um herauszufinden, ob Sie Unterstützung benötigen
- o Melden Sie sich bei KROß IMMOBILIEN, wenn Sie einen unverbindlichen Ratschlag wünschen

HABEN SIE WEITERE FRAGEN?

Kontaktieren Sie uns ganz einfach und direkt, unverbindlich und natürlich kostenlos unter:

KROß IMMOBILIEN

Oberer Rieselfeldgraben 3

79111 Freiburg im Breisgau

Telefon: +49-761-40191900

E-Mail: info@kross.immo

Webseite: www.kross.immo



Können wir Ihnen behilflich sein?

Um im Jetzt und in Zukunft das Beste für Sie leisten zu können, setzen wir auf ein erfahrenes Netzwerk, beste Werkzeuge und die regelmäßige Weiterbildung. Unsere moderne Maklersoftware gewährleistet eine reibungslose Kundenkommunikation und stellt die Immobilie allen Interessenten in einem modernen Web-Exposé mit virtueller Besichtigung zur Verfügung. Eigentümer bekommen Zugang zum Objekt-Report mit allen wichtigen Aktivitäten rund um die Immobilienvermarktung.

UNSERE LEISTUNGSGARANTIE

- ✓ Ehrliches Engagement
- ✓ Klare Strukturen und kurze Vermarktungszeiten
- ✓ Professionelle Objektaufnahme und Bewertung
 - ✓ Innovativ bewährte Vermarktungsstrategie
 - ✓ Organisierte und koordinierte Besichtigungen
- ✓ Proaktive Kommunikation mit Kaufinteressenten
 - ✓ Stetiger Bericht der Verkaufsaktivitäten
- ✓ Unterstützung und Beratung bei Entscheidungen
 - ✓ Verkaufsverhandlungen hin zum Bestpreis
- ✓ Geprüfte Finanzierungszusage vor Notarvertrag
 - ✓ Protokollierte Objektübergabe
 - ✓ Keine zusätzlichen Servicegebühren
 - ✓ Betreuung auch nach dem Verkauf

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

KONTAKT

KROB IMMOBILIEN
Oberer Rieselfeldgraben 3
79111 Freiburg im Breisgau

+49-761-40191900
info@kross.immo
www.kross.immo



KROB IMMOBILIEN

www.kross.immo