



Unsere Leistungen für Immobilien-Verkäufer



...wir makeln das für Sie

Inhalt

	Seite
1. Immobilienbewertung	2
2. Persönlicher Ansprechpartner	2
3. Vorbereitung des Verkaufs	2
4. Energieausweis	2
5. Hochwertige Präsentation Ihrer Immobilie	3
6. Beschaffung aller notwendigen Unterlagen	3
7. Vermarktung über Immobilienportale	3
8. Internetpräsenz	3
9. Finanzierung	4
10. Besichtigungen	4
11. Verkaufspreis-Verhandlungen	4
12. Kaufvertrag und Notartermin	4
13. Objektübergabe	5
14. Wir freuen uns auf Sie	5
15. Auf einen Blick	6



1. Immobilienbewertung



Eine realistische Preiseinschätzung ist die Grundlage für einen erfolgreichen Verkauf.

Wir führen eine fundierte Wertermittlung Ihres Objektes anhand von Bodenrichtwerten, der aktuellen Marktsituation und dem Käuferverhalten der Interessenten in Ihrer Region durch. Mit Sachverstand und Erfahrung ermitteln wir zuverlässig den Wert Ihrer Immobilie.

2. Persönlicher Ansprechpartner



Es bringt Ruhe und Sicherheit in die manchmal anstrengende Verkaufssituation, wenn Sie einen persönlichen Ansprechpartner in unserem Büro haben.

Wir bei Maklerin Münster unterstützen uns selbstverständlich untereinander gegenseitig entsprechend unserer Fachgebiete. Allerdings steht Ihnen Ihr jeweiliger Ansprechpartner immer persönlich zur Verfügung.

3. Vorbereitung des Verkaufs



Mit professioneller Distanz können wir Ihre Immobilie bewerten und Sie dazu beraten, mit welchen Maßnahmen wir Ihre Immobilie im besten Licht erstrahlen lassen können. Eine gute Vorbereitung kann den Verkauf beschleunigen und hilft dabei den höchstmöglichen Preis zu erzielen.

4. Energieausweis



Beim Hausverkauf ist der Energieausweis Pflicht. Falls dieser nicht vorhanden ist, kümmern wir uns selbstverständlich darum.

5. Hochwertige Präsentation Ihrer Immobilie



Ein professionelles Exposee, ausführliche Objekt- und Lagebeschreibung, hochwertige Grundrisse und Objektfotos gehören grundsätzlich zu unserem Service. Auf Wunsch erstellen wir zusätzlich ein Video Ihres Objektes. So können Interessenten ohne persönlichen Termin die Immobilie besichtigen.

Eine qualitativ hochwertige Präsentation unterstreicht den Wert Ihrer Immobilie und kann die Höhe des Verkaufspreises beeinflussen.

6. Beschaffung aller notwendigen Unterlagen



Wir nehmen Ihnen den Gang zu allen Ämtern ab, um sämtliche notwendigen Unterlagen zu beschaffen. Hierzu gehören beispielsweise Grundbuchauszüge, Grundrisse, Baugenehmigung- en oder Teilungserklärungen.

So können Sie sicher sein, dass alle Unterlagen beisammen sind und den Interessenten bei Bedarf vorgelegt werden können.

7. Vermarktung über Immobilienportale



Wenn wir sämtliche Vorarbeiten erledigt haben, starten wir mit der Vermarktung Ihrer Immobilie. Dafür besprechen wir mit Ihnen eine individuell auf Sie zugeschnittene Strategie.

Mit der Präsentation auf den bekannten Immobilienportalen erreichen wir sehr schnell eine große Anzahl an Interessenten. Selbstverständlich verfügen wir auch über eine eigene Interessentendatenbank. So stellen wir sicher, dass Ihr Objekt zügig vermarktet wird.

8. Internetpräsenz



Auf Ihren Wunsch hin vermarkten wir Ihre Immobilie auch auf YouTube, Facebook oder Instagram.

Die Nutzung von sozialen Netzwerken ermöglicht das Erreichen einer möglichst großen Zielgruppe.

9. Finanzierung



Um für Käufer die passende Finanzierung und KfW- Fördermittel zu finden, arbeiten wir mit einem Finanz- und Versicherungsexperten zusammen.

Wir können für Sie eine Vorauswahl der Interessenten treffen und ermöglichen so, dass zu einer Besichtigung nur bonitätsgeprüfte Kaufinteressenten mit vorläufigen Finanzierungszusagen kommen.

10. Besichtigungen



Nach einer Vorauswahl der Kaufinteressenten organisieren wir die Objektbesichtigung und führen sie – selbstverständlich in Absprache mit Ihnen – durch. So können wir vor Ort Ihre Immobilie professionell präsentieren und verhindern außerdem Immobilientourismus.

11. Verkaufspreis-Verhandlungen



Dank unserer intensiven Vorarbeit können wir bei den Verhandlungen den höchstmöglichen Verkaufspreis durchsetzen. Wir erzielen für Sie einen marktgerechten Preis.

12. Kaufvertrag und Notartermin



Wir sorgen für klare und eindeutige Vertragsinhalte, um spätere Unklarheiten oder rechtliche Auseinandersetzungen zu vermeiden. Wir regeln alle Details des Eigentumübergangs Ihrer Immobilie.



13. Objektübergabe

Wir begleiten Sie bei allen Schritten bis zur Objektübergabe. Unser Service beinhaltet ein ausführliches Übergabeprotokoll inklusive aller Zählerstände.

So vermeiden wir, dass im Nachhinein noch Fragen auftauchen.



14. Wir freuen uns auf Sie

Wir sind eigentlich nicht abergläubisch, aber damit für Sie der Verkauf auf jeden Fall unter einem guten Stern steht, wollen wir es nicht bei 13 Leistungspaketen belassen. Vielleicht haben Sie noch andere Vorstellungen, was wir für Sie tun können. Sprechen Sie uns an, wir finden immer eine Lösung.



Unsere Leistungen für Sie auf einen Blick:

Basisleistungen:

- Mehr als 10 Jahre Maklererfahrung.
- Eigens ausgebildete Immobilienkaufleute in unserem Team. Darüber hinaus: eine Bauzeichnerin, ein Immobilienökonom, ein Bankfachwirt und ein angehender Architekt.
- Eigener Grafiker/Designer für hochwertige Visualisierungen.
- Professionelle Maklersoftware zur technischen Abwicklung und Kommunikation mit unseren Kunden (Flowfact).
- Durchweg positive Reputation: neben 5-Sterne Bewertungen unserer Kunden zählt MaklerinMünster auch laut CAPITAL, FOCUS und CHIP zu den TOP Immobilienmaklern in Münster.
- Regelmäßige fachspezifische Weiterbildungen unserer Mitarbeiter.
- Sehr gute telefonische Erreichbarkeit.
- Hochwertiger und authentischer Marken- und Außenauftritt.
- Informativer und hochwertiger Internetauftritt, der fortwährend gepflegt und ausgebaut wird.
- Eigene Datenbank mit vorgemerkten Kunden, sodass Immobilien bei Bedarf auch ohne öffentliche Vermarktung veräußert werden können.

Prüfung und Aufbereitung:

- Umfassende Prüfung Ihrer Immobilie einschließlich Vor-Ort-Besichtigung.
- Individuelle und intensive Betreuung für jeden Kunden.
- Fachkundige Immobilienbewertung durch unsere zertifizierten Marktwert-Makler.
- Einholung, Prüfung und Aufbereitung sämtlicher relevanter Unterlagen: Grundbuchauszug, Teilungserklärung, Mietverträge (Eigentumswohnungen), WEG-Versammlungsprotokolle, Wohngeldabrechnungen, Wirtschaftsplan.
- Wenn nötig Prüfung der besonderen technischen Rahmenbedingungen z.B. Baulasten, Wegrechte etc.
- Erstellung des Energieausweises (bedarfs- oder verbrauchsorientiert).
- Eigene Interessentenkartei.
- Zielgruppenanalyse der zur Immobilie passenden Käufergruppen.

Vermarktung:

- Erstellung professioneller Immobilienaufnahmen im Innen- und Außenbereich.
- Hochwertige Aufbereitung des Grundrisses, Erstellung eines 3D-Grundrisses.
- Möglichkeit des Homestagings.
- Erstellung eines hochwertigen Exposees inklusive der Texte und Bilder, Veröffentlichung in Digital- und Printform.
- Erstellung eines 360°-Rundgangs.



- Individuell abgestimmtes Vermarktungskonzept für unsere Kunden.
- Auf Wunsch ist eine sogenannte stille Vermarktung (secret sale) möglich, bei der Sie als Verkäufer weitestgehend anonym bleiben.
- Präsentation der Immobilie auf unserer Website, auf den gängigen Immobilienportalen (ImmobilienScout, Immowelt etc.).
- Abgleich mit vorhandenen Suchprofilen.

Besichtigungen und Kundenbetreuung:

- Einzelbesichtigungen mit vorgeprüften Kaufinteressenten.
- Regelmäßige Absprache und Rückmeldung.
- Besichtigungstermine auch außerhalb der normalen Öffnungszeiten und am Wochenende.

Verkauf:

- Durchführung der Vertrags- und Kaufpreisverhandlungen.
- Identifikationsprüfung und finanzielle Vorprüfung der Interessenten.
- Besprechung des notariellen Kaufvertrages mit beiden Vertragspartnern.
- Terminkoordination des Notartermins.
- Unterstützende Begleitung zum Notar.

Übergabe:

- Betreuung bis hin zur Immobilien- und Schlüsselübergabe.
- Erstellung des Übergabeprotokolls, um den reibungslosen Ablauf bei der Übergabe zu gewährleisten.
- Übergabe aller objektrelevanten Unterlagen.

