



**Your-Immobilien GmbH**

---

# **IHRE CHECKLISTE FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE**

---

**FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER**

# **6 PUNKTE CHECKLISTE FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE**

**PUNKT 1: MARKTWERT IHRER IMMOBILIE**

**PUNKT 2: PREISSTRATEGIE**

**PUNKT 3: EXPOSÉ**

**PUNKT 4: VERMARKTUNG**

**PUNKT 5: BESICHTIGUNG**

**PUNKT 6: BEURKUNDUNG**

**NEU!**

ALS PRIVATVERKÄUFER  
IHRE ANZEIGE KOSTENFREI  
AUF IMMOBILIENPORTAL EINSTELLEN!

**[www.IMMOBILIEN24.online](http://www.IMMOBILIEN24.online)**



# Your-Immobilien GmbH

## Ihr Immobilienmakler vor Ort

Bei uns bekommen Sie als privater Verkäufer  
Ihre Immobilienbewertung 100 % kostenfrei,

- 360° Bilder/Rundgang,
- professionelle Exposé,
- professionelle Bilder,
- 3D Grundrisse,
- Image-Video,
- ...



# PUNKT 1: MARKTWERT IHRER IMMOBILIE



Wenn Sie mit den Gedanken spielen, Ihre Immobilie zu verkaufen, dann sollten Sie unbedingt den Marktwert Ihrer Immobilie bestimmen lassen.

## **Der Marktwert ist unerlässlich für alle weiteren Entscheidungen.**

Es reicht hier nicht, ähnliche Objekte in den verschiedenen Portalen zu suchen und mit Ihrer eigenen Immobilie zu vergleichen, um daraus den genauen Marktwert selbst zu bestimmen. Die Preise in den Portalen sind meistens die Wunschpreise der Eigentümer bzw. der Verkäufer. Sie erfahren hier nichts über den tatsächlich zu erzielenden Verkaufspreis.



## **Sicher ist ...**

Das Statistische Bundesamt veröffentlicht regelmäßig die Richtpreise von Grund und Boden. Zusammen mit dem Alter, dem Zustand und der Ausstattung der Immobilie lässt sich der Marktpreis ermitteln.

## **Hier bekommen Sie Hilfe ...**

Ein erfahrener Immobilienmakler hat mit einer speziellen Software Zugriff auf diese Daten und bietet häufig eine kostenlose Marktwertermittlung an.



# PUNKT 2: PREISSTRATEGIE

In den allermeisten Fällen ist es nicht hilfreich, auf den ermittelten Marktwert einfach 10-20 % aufzuschlagen und diesen als Preisangebot zu veröffentlichen.



## **Vorsicht Falle!**

Ist die Preisangabe zu hoch, werden sich kaum echte Interessenten melden.

Der Verkauf zieht sich in die Länge und Sie sind gezwungen, den Preis zu reduzieren.

Doch dann werden potenzielle Interessenten misstrauisch und glauben, dass mit der Immobilie etwas nicht stimmt.

Dieses Misstrauen senkt den Preis automatisch weiter.

## **Preis unterhalb des Marktwertes?**

Es ist nicht selten sogar vorteilhaft, den Preis unterhalb des ermittelten Marktwertes festzulegen. Dadurch melden sich viele Interessenten.

Durch eine geschickte Gesprächsführung am Telefon und bei den Besichtigungs-Terminen werden diese Interessenten, dass Gefühl bekommen, dass diese Immobilie sehr gefragt ist.

## **Interessenten bieten lassen**

Dadurch ist es möglich, dass die Interessenten sich gegenseitig überbieten und der Preis in die Höhe treibt.

Es gibt die verschiedensten Preisstrategien im Immobilienmarkt. Sie finden unzählige Artikel im Internet darüber. Informieren Sie sich!

Ein erfahrener Immobilienmakler sollte in der Lage sein, Sie darüber umfassend zu beraten.



# PUNKT 3: EXPOSÉ

Das Exposé Ihrer Immobilie ist das wichtigste Marketinginstrument für Sie egal, ob Sie das Exposé im Internet veröffentlichen oder es als Ausdruck versenden. Das Exposé ist der erste Eindruck Ihrer Immobilie gegenüber einem potenziellen Käufer.



## **Der erste Eindruck muss passen.**

Unsere Empfehlung ist deshalb, dass Sie hier etwas investieren. Es reicht nicht aus, ein paar Fotos aufzunehmen und dann eine Beschreibung Ihrer Immobilie in ein Word-Dokument zu packen.

Lassen Sie die Fotos Ihrer Immobilie durch einen Profi-Fotografen aufnehmen. Der Unterschied ist wirklich deutlich erkennbar. Fotos von den Innenräumen sollten aufgeräumt und sauber wirken.

## **Beachten Sie das Folgende!**

Häufig sehen wir in den Innenräumen ganz viele private Sachen. Diese sollten weitestgehend vermieden werden. Weniger ist meistens mehr.



## **Hochglanz ist gefragt!**

Wenn jemand ein Exposé angefragt hat, hinterlassen Sie einen besseren Eindruck, wenn Sie das Exposé als Hochglanzdruck verschicken.

So eine Broschüre lässt sich für weniger als 100 EUR im Internet drucken.

Seien Sie mit den Angaben in Ihrem Exposé ehrlich. Falsch angegebene Quadratmeterzahlen kommen früher oder später raus. Der potenzielle Käufer wird dann mit Sicherheit die Immobilie nicht kaufen.



## PUNKT 4: VERMARKTUNG



Bevor Sie die Immobilie ins Internet stellen, sprechen Sie über Ihre Pläne, Ihre Immobilie zu verkaufen. Nutzen Sie dazu alle Kanäle, die Sie haben: Freunde, Verwandte, Kollegen, Vereinsmitglieder, etc.

Nicht selten finden Sie darüber schon einen Käufer. Sie bekommen auf alle Fälle schon ein Feedback, welchen Eindruck Ihre Immobilie hinterlässt.

Hier ist der Kontakt zu einem Immobilienmakler von Vorteil. Bekannte Immobilienmakler haben einen Pool von Interessenten, die vielleicht für Ihr Objekt schon infrage kommen könnten.

### **Veröffentlichung im Internet!**

Finden Sie keinen Käufer, dann stellen Sie Ihre Immobilie auf den verschiedensten Portalen ins Internet.

In unseren Augen sollten Sie Ihre Immobilie mindestens in fünf verschiedenen Portalen veröffentlichen und dann 14 Tage abwarten.

### **Was, wenn sich keine Interessenten melden ....**

Melden sich keine Interessenten, dann stimmt etwas mit Ihrem Angebot nicht.

Es kann der Preis sein. Es kann Ihr Exposé sein. Es können die Fotos oder die Beschreibung sein.

Fragen Sie eine unabhängige Person, welchen Eindruck Ihre Anzeigen in den Immobilienportalen hinterlässt.

Verändern Sie Ihre Anzeige und stellen Sie Ihre Immobilie erneut ins Netz!



# PUNKT 5: BESICHTIGUNG



Bevor Sie jemanden zu einer Besichtigung einladen, prüfen Sie, ob bei dem Kandidaten echtes Kaufinteresse besteht.

Durch geschickte Fragestellungen schon am Telefon kann man das schnell herausfinden.

## **Geben Sie niemals bekannt, wann Ihre Immobilie leer steht!**

Achten Sie darauf, wem Sie die Unterlagen schicken und geben Sie niemals bekannt, wann die Immobilie leer steht. Das kann unliebsame Gäste anlocken. Lassen Sie sich deshalb immer die komplette Adresse inklusive Telefonnummer und E-Mail-Adresse geben und prüfen Sie diese Angaben.

## **Der Gesamteindruck ist entscheidend!**

Bei einer Besichtigung spielt der Gesamteindruck eine entscheidende Rolle. Ein nicht gemähter Rasen und ungeschnittene Hecke bzw. Büsche vermitteln ein negatives Bild.

Dadurch kann der Eindruck entstehen, dass die Immobilie als Ganzes wenig Pflege erhalten hat. Das wiederum schreckt viele Kaufinteressenten ab.

## **Spannend für Sie ....**

Sie sollten sich überlegen, ob Sie Einzelbesichtigungen durchführen oder mehrere Interessenten gemeinsam durch Ihr Eigentum führen.

Wenn sich mehrere Interessenten gleichzeitig Ihre Immobilie anschauen, wird das den Eindruck vermitteln, dass dieses Objekt stark nachgefragt wird. Wenn Sie Glück haben, dann werden die Interessenten sich gegenseitig überbieten.

## **Zeitdruck aufbauen...**

Hinterlassen Sie auf alle Fälle den Eindruck, dass Sie sich in wenigen Tagen entscheiden werden, wer diese Immobilie bekommt.

Lassen Sie Ihren Interessenten keine Wochen Zeit für deren Entscheidung.

Machen Sie Ihnen klar, dass Sie entscheiden, wer die Immobilie "kaufen wird"!



# PUNKT 6: BEURKUNDUNG



Haben Sie einen Käufer gefunden und sind sich einig geworden, dann steht die Beurkundung beim Notar bevor.

Auch hier gibt es wichtige Punkte zu beachten.

## Die Bonität des Käufers!

Prüfen Sie die Bonität des Käufers. Fragen Sie nach seiner beruflichen Tätigkeit! Schauen Sie sich um. Wie kleidet der Käufer sich? Was fährt er für ein Auto? etc. Wenn Sie große Zweifel an seiner Bonität haben, fragen Sie nach seiner Finanzierung bzw. nach seinen finanziellen Einkünften.

Immobilienmakler sind auch hier in der Lage eine Bonitätsauskunft von Privatpersonen einzuholen.

## Das prüft der Notar nicht!

Verlassen Sie sich nicht auf den Notar. Der Notar prüft nur die ordentliche Beurkundung aber nicht die Bonität des Käufers.

Holen Sie sich einen rechtssicheren Kaufvertragsentwurf von einem Notar oder einem Immobilienmakler. Besprechen Sie den Inhalt vorher mit dem Verkäufer und lassen Sie sich von einem Notar beraten.

## Wichtig - Baulasten!

Prüfen Sie auch vor dem Notartermin, ob eventuelle Baulasten vorliegen. Hierbei sind nicht nur die Baulasten relevant, die im Grundbuch eingetragen sind. Sie müssen schauen, ob eventuelle Baulasten bei der zuständigen Bauaufsichtsbehörde hinterlegt sind.



Der Verkäufer einer Immobilie muss wissen, was er verkauft. Die Baulasten kommen spätestens beim Notartermin zur Sprache.

# GEBEN SIE DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE IN SICHERE HÄNDE



Der Verkauf einer Immobilie ist ein komplexer Vorgang, bei dem viele Fallstricke lauern.

Wenn Sie in eine dieser Fallen tappen, kann das am Ende viel Geld kosten.

Sie sollten sich deshalb unbedingt beraten lassen.

Wenn Sie Ihre Immobilie selbst verkaufen wollen, so fragen Sie einen erfahrenen Immobilienmakler um Rat. Er wird Ihnen bereitwillig Auskunft geben. Ein Immobilienmakler wird Ihnen auch zur Seite stehen, wenn Sie Ihr Eigentum selbst verkaufen. Eine umfassende Beratung wird sicherlich etwas Geld kosten. Das Geld ist aber gut investiert.



## **Kennen Sie das?**

Sind Sie schon dabei eine Immobilie zu verkaufen? Versuchen Sie es schon viele Monate, den richtigen Käufer zu finden?

Kennen Sie, dass Interessenten gar nicht zum Besichtigungstermin erscheinen bzw. nicht wirklich ein Kaufinteresse haben?

Haben Sie schon mal erlebt, dass ein Interessent den Preis einfach um 10 % oder mehr verringern will?

Waren Sie sich schon mal mit einem Käufer einig und am Ende erschien dieser einfach nicht beim Notar?

## **Das muss nicht sein!**

Wenn Sie so etwas nicht mehr erleben wollen, dann melden Sie sich bei uns.

Wir unterstützen Sie gerne bei allen Belangen rund um den Verkauf Ihrer Immobilie

Viele Grüße Ihr Team Your-Immobilien

# 20 % TIPPGEBERPROVISION

## Gutschein, 20 % von der Netto Maklerprovision

### Kennen Sie jemanden, der sein Haus oder Wohnung verkaufen möchte?

Sie kennen im Freundes- oder Bekanntenkreis, in der Familie, unter Arbeitskollegen oder im Sportverein einen potenziellen Immobilienverkäufer? Ganz egal ob der Immobilienbesitzer sofort oder in näherer Zukunft sein Objekt verkaufen möchte. Sie sind für uns jetzt ein wertvoller Tippgeber! Sie erhalten von uns nach einer erfolgreichen Vermittlung bares Geld!



### Haben Sie einen guten Riecher?

Empfehlen Sie uns als Partner und sichern Sie sich als Tippgeber eine Prämie **von 20 % der Netto Maklerprovision**. Diese erhalten Sie, **innerhalb von 5 Tagen auf Ihr Konto gutgeschrieben**, wenn es mit unserer Unterstützung zu einer notariellen Beurkundung eines Kaufvertrags kommt.

### Tipp, Art der Immobilie

Wohnung \_\_\_ Haus \_\_\_ Grundstück \_\_\_  
Straße/Nr \_\_\_\_\_ PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Name \_\_\_\_\_ Telefon \_\_\_\_\_

### Tippnehmer

Your-Immobilien GmbH

Chemnitzer Straße 58b

01187 Dresden

E-Mail [info@yourimmobilien.de](mailto:info@yourimmobilien.de)

Telefon 0351 20 86 88 98



### Tippgeber (Sie)

Ihr Name \_\_\_\_\_

Str./Nr \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

**Kostenfreie Servicehotline 0800 11 707 11**



Rocco Ditombé  
Dresden & Umgebung



Marco Schindler  
Thüringen & Hessen



I. Ditombé  
Immobilienbewertungen



H.-Dieter Bardoux  
Sachsen & Brandenburg



Daniel Heyne  
Leipzig & Umgebung

### Your-Immobilien GmbH

Chemnitzer Straße 59B  
01187 Dresden  
Inhaber & Geschäftsführer: Rocco Ditombé

Tel.: +49(0)351 / 20 86 88 98  
Fax: +49(0)351 / 27 590 475  
E-Mail: [info@yourimmobilien.de](mailto:info@yourimmobilien.de)

Webseite: [your-immobilien.de](http://your-immobilien.de)  
Facebook: [facebook.com/yourimmobilien](https://facebook.com/yourimmobilien)  
YouTube: [Your Immobilien GmbH](https://www.youtube.com/YourImmobilienGmbH)

Registergericht: Amtsgericht Dresden  
USt-IdNr: 203/123/10237  
Steuer-ID: DE168061868  
Europäische Ust-Nummer: DE295444296

Gewerbeerlaubnis nach § 34c  
Gewerbeordnung  
(GewO) wurde durch das Gewerbeamt der  
Landeshauptstadt Dresden erteilt.

