



**VERLÄSSLICHER PARTNER
PERSÖNLICH IN ALLEN DINGEN**

adner & partner steht seit mehr als zehn Jahren für absolute Professionalität, Flexibilität und Kompetenz. Ob Sie den Verkauf, die Vermietung oder den Erwerb einer hochwertigen Altbauwohnung anstreben, ein Haus als Familiendomizil suchen oder eine moderne Neubauwohnung als Kapitalanlage kaufen möchten – wir sind Ihr Garant für preisgerechte Immobilien in und um Braunschweig. Beste Leistung und Verlässlichkeit sind unser Markenzeichen.

Unsere Objektbewertungen sind realistisch. Die kostenlose Finanzierungsberatung schafft Zukunft. Mit dem bewährten Vermieter-Schutzpaket genießen Sie sichere, sorgenfreie Mietverhältnisse. Und unser Renovierungsservice gestaltet neue Lebensräume. Ihre vollkommene Zufriedenheit ist unser oberstes Ziel, unsere persönliche und kompetente Beratung eine Herzensangelegenheit. Denn wir sind Dienstleister aus Leidenschaft!

OHNE HINDERNISSE

EMPFEHLUNGEN

MARKTWERT

FINANZIERUNG

INTERESSENT

BESICHTIGUNG

VERHANDLUNG

KAUFVERTRAG

MIETNOMADE

OHNE HINDERNISSE

LEITFADEN FÜR IMMOBILIENVERKÄUFER

adner & partner immobilien



Georg-Eckert-Str. 5a
38100 Braunschweig
Tel. 05 31 | 61 91 87 48

info@adnerundpartner.de
www.adnerundpartner.de
www.facebook.com/adnerundpartner



**adner & partner
immobilien**

Verkauf | Finanzierung | Neubau

VIEL ERFOLG BEIM VERKAUF!

Der Verkauf einer Immobilie ist ein komplexer Prozess, bei dem viele Entscheidungen getroffen und viele einzelne Schritte sorgfältig nacheinander abgearbeitet werden müssen. Da sich Fehler im Nachhinein nicht korrigieren lassen und es um viel Geld geht, zeigen wir Ihnen in dieser Broschüre die häufigsten Stolperfallen ... und wie Sie diese überwinden können.

FEHLER NR. 1 – MANGELNDE PLANUNG

Vielen Selbstverkäufern ist nicht bewusst, dass sie nur dann zu einem optimalen Ergebnis kommen, wenn sie ihr Vorhaben von A bis Z durchplanen. „Einfach so mal versuchen“ – das verzeiht der Immobilienmarkt schon deshalb nicht, weil Kaufinteressenten genaue Beobachter sind und bei Objekten misstrauisch werden, die sie vor einem halben Jahr schon einmal gesehen haben. Damit Sie nicht erst mitten im Verkaufsprozess merken, dass Sie etwas Entscheidendes übersehen haben, sollten folgende Fragen unbedingt im Vorfeld geklärt werden:

- Wann sollen die Mieter bzw. ich selbst ausziehen?
- Wie hoch setze ich den Angebotspreis an?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden und was kostet mich das?
- Wie stelle ich sicher, für Interessenten erreichbar zu sein?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie sichere ich ab, dass der Käufer solvent ist?
- Zu welchem Notar werde ich gehen?
- Welche Unterlagen muss ich bereithalten?
- Wann soll der Kaufpreis bezahlt sein?
- Was steht im Grundbuch, sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

TIPP: Werden Sie erst dann aktiv, wenn Sie alle Fragen beantwortet bzw. die damit verbundenen Aufgaben erledigt haben.

FEHLER NR. 2 – ÜBERTREIBEN BEI DER BESCHREIBUNG

Sie haben Ihre Immobilie sicher immer gut gepflegt. Im Laufe der Zeit haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert. Verkäufer neigen deshalb oft dazu, in der Werbung oder am Telefon das Verkaufsobjekt in glühenden Farben zu schildern. Dadurch wecken sie aber leicht falsche Vorstellungen über die Ausstattung oder den Zustand. Wenn der Interessent erst einmal ein Bild im Kopf hat, das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein. Das hat oft nichts mit objektiven

Mängeln zu tun. Aber es hinterlässt den Eindruck, falsch informiert worden zu sein. Eine schlechte Ausgangsposition für einen erfolgreichen Abschluss.

TIPP: Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich! Vermeiden Sie Superlative (z. B. „einzigartig“) und subjektive Einschätzungen. Was für den einen schön ist, muss noch lange nicht den Geschmack eines anderen treffen!

FEHLER NR. 3 – FALSCH EINSCHÄTZUNG

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer, ihren Wert zu bestimmen. Bei Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt – und die kann zwischen verschiedenen Lagen, Immobilientypen und dem Zeitpunkt des Verkaufs sehr unterschiedlich sein.

Den richtigen Angebotspreis festzulegen, ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufs. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, haben Sie Ihre Ausgaben für Werbeanzeigen umsonst getätigt. Eine ausführliche Marktanalyse ist hier unerlässlich! Orientieren Sie sich an den Angeboten vergleichbarer Objekte aus der Nachbarschaft, holen Sie Daten über bereits verkaufte Immobilien ein und vergleichen Sie genau.

TIPP: Versetzen Sie sich in die Situation des Käufers! Stellen Sie sich die Frage: Wäre ich bereit den geforderten Preis zu bezahlen? Wenn Sie im Zweifel sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus verlangen können, wenden Sie sich an einen Fachmann. Es geht um einen großen Teil Ihres Vermögens!

FEHLER NR. 4 – UNTERLAGEN FEHLEN

Der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau informieren. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Unterlagen bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben! Fehlen Dokumente, schadet das dem Vertrauen in Ihre Ehrlichkeit. Wichtig sind unter anderem:

- Grundbuchauszug und eventuell vorhandene Lasten
- Katasterkarte
- Baubeschreibung
- Bauzeichnungen
- Teilungserklärung bei Wohnungseigentum
- Abrechnungen und Protokolle der WEG

TIPP: Erstellen Sie auch eine aussagekräftige, mehrseitige Objekt-Beschreibung! Ihre Gestaltung sollte dem Wert Ihrer Immobilie angemessen sein. Vermeiden Sie „zusammenkopierte“ Unterlagen!

FEHLER NR. 5 – MANGELNDE ERREICHBARKEIT

Der Immobilienmarkt bietet eine große Auswahl an Angeboten! Ein Interessent wird nicht zehnmal versuchen, Sie zu erreichen, wenn er immer nur Ihren Anrufbeantworter hört.

TIPP: Stellen Sie sicher, dass Interessenten Sie erreichen können. Planen Sie auch genügend Zeit für Besichtigungen ein. Besonders abends und am Wochenende!

FEHLER NR. 6 – EINSCHÄTZUNG DER VERKAUFSDAUER

Die nötige Zeit für einen Immobilienverkauf wird häufig stark unter- und auch überschätzt. Beides kann fatale Folgen haben!

Wer glaubt, den Verkauf seines Hauses in vier Wochen abwickeln zu können, gerät schnell unter Druck, wenn der angepeilte Umzugstermin näher rückt und noch kein Käufer gefunden ist. Eine schlechte Verhandlungsposition!

Aber auch ein zu langer Verkaufszeitraum drückt den Preis! Eine Immobilie, die seit einem halben Jahr oder sogar länger angeboten wird, erweckt bei Interessenten den Eindruck eines Ladenhüters. Wer möchte schon ein Haus kaufen, das von allen anderen verschmäht wird!

TIPP: Je zügiger Sie Ihre Immobilie verkaufen können, desto besser wird der Preis sein, den Sie erzielen! Planen Sie aber nicht zu knapp, um nicht unter Zugzwang zu geraten!

WENN SIE DIESE FEHLER VERMEIDEN, SIND SIE IHRER KONKURRENZ SCHON EIN GUTES STÜCK VORAUSS.

Viel Erfolg beim Verkauf!



Richard Adner
adner & partner immobilien

„...Ich hoffe sehr, dass wir noch einmal geschäftlich Kontakt aufnehmen werden. Sie sind für mich der Beweis, dass es auch – entgegen dem Ruf – gute Makler gibt...“ **Familie H. aus Wolfenbüttel**

„...Inzwischen ist mir auch von anderer Seite mehrfach bestätigt worden, dass Sie mein Objekt prima dargestellt und angeboten haben. Die Offenheit und Professionalität spricht ohne wenn und aber für Sie...“ **Familie F. aus Freiburg**



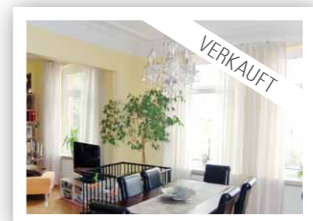
FREISTEHENDES EINFAMILIENHAUS:
Wolfenbüttel, Baujahr 1998, 165 qm
Wohnfläche, 575 qm Grundstück



WOHNGALERIE ZUM VERLIEBEN:
Wolfsburg, Bj. 2000, 5 Zimmer, 170 qm
Wohnfläche, 751 qm Grundstück



EIN HAUS ZUM WOHLFÜHLEN:
Groß Schwülper, Bj 1996, 4 Zimmer,
116 qm Wohnfläche, 367 qm Grundstück



WOHNUNG IN WALLLAGE:
3 Zimmer, 90 qm Wohnfläche, aufwendig
kernsaniert, Stuck-Arbeiten, EBK, Balkon



HOCHWERTIGE TERRASSENWOHNUNG:
Wolfsburg, 206 qm, 140 qm Garten,
6 Zimmer, mit moderner EBK und Carport



NEUBAU-TRAUMWOHNUNG:
Wolfenbüttel Teichgarten, 3 Zimmer,
103 qm Wohnfläche, sonniger Balkon