



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

## EMPFEHLUNGEN

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

Eine durchdachte Vorbereitung und planerisches Handeln – das sind die wichtigsten Erfolgsgeheimnisse, wenn Sie Ihre Immobilie zu einem optimalen Preis verkaufen wollen. Wir haben für Sie eine ganze Reihe detaillierter Empfehlungen zusammengestellt. Unsere Tipps bieten Ihnen eine praktische Anleitung, worauf Sie besonders achten müssen und wie Sie Kaufinteressenten zu Ihrem Vorteil begegnen sollten.

## AM ANFANG STEHT DIE PLANUNG

Bieten Sie Ihre Immobilie auf keinen Fall spontan zum Kauf an! Erstellen Sie stattdessen zuallererst eine Planung. Die folgende Liste zählt auf, welche Fragen Sie für sich geklärt haben müssen, um gezielt und damit erfolgreich vorgehen zu können:

- Bis wann muss die Immobilie verkauft sein?
- Welche Verkaufsstrategie (zugkräftige Argumente) wollen Sie anwenden?
- Welche Werbemedien (Zeitung, Internet) sollen genutzt werden?
- Wie viel müssen Sie während des Verkaufsprozesses investieren?
- Wie stellen Sie Ihre Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen geben Sie am Telefon?
- Wie prüfen Sie die Bonität der Interessenten?
- Zu welchem Notar werden Sie gehen?
- Welche Unterlagen halten Sie bereit?
- Bis wann muss der Kaufpreis bezahlt sein?
- Sind noch Pfandfreigaben einzuholen?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

Wenn Sie alle diese Fragen geklärt haben, dann wissen Sie bereits recht genau, wie der Ablauf des Immobilienverkaufs aussehen soll.

## TIPP NR. 2 – LEGEN SIE DIE ZIELGRUPPE FEST

Welche Menschen kommen als Käufer infrage? Um den besten Preis zu erzielen, müssen Sie Interessenten ansprechen, deren finanzielle Möglichkeiten, Wünsche und Lebenssituation möglichst genau mit Ihrer Immobilie übereinstimmen. Überlegen Sie zunächst, wen Sie sich als Käufer vorstellen können: Familien, Kinderlose, Jüngere, Ältere, gut oder mittel Verdienende? Überlegen Sie dann, mit welcher Werbung Sie diesen Interessentenkreis am besten erreichen. Stimmen Sie Ihre Werbung und Ihre Beschreibung auf die Zielgruppe ab. Beispiel: Wenn Sie eine 1-Zimmer-Wohnung verkaufen möchten, sind Kindergärten und Schulen für den Käufer sicher uninteressant. Wichtig hingegen sind gute Erreichbarkeit, Einkaufsmöglichkeiten und Restaurants.

## TIPP NR. 3 – ERSTELLEN SIE VERKAUFUNTERLAGEN

Erarbeiten Sie ein aussagekräftiges Exposé (Beschreibung von Objekt und Lage), das in seiner Gestaltung dem Wert Ihrer Immobilie angemessen ist. Bitte keine „zusammenkopierten“ Unterlagen! Fehlende Unterlagen wecken den Verdacht, dass Mängel verschwiegen werden. Denn Kaufinteressenten werden misstrauisch, wenn sie sich nicht genau über eine Immobilie informieren können. Stellen Sie also sicher, dass alle hier genannten Unterlagen vorliegen, um keine Auskunft schuldig zu bleiben!

- Grundbuchauszug und evtl. vorhandene Lasten
- Katasterkarte
- Baubeschreibung, Ansichten und Grundrisse
- Energiepass
- Teilungserklärung bei Teileigentum
- Abrechnungen und Protokolle der WEG

## TIPP NR. 4 – ANALYSIEREN SIE DEN MARKT

Verschaffen Sie sich einen Überblick, mit welcher Werbung, für welche Zielgruppe und zu welchem Preis vergleichbare Objekte angeboten werden. Besorgen Sie sich Informationen über bereits verkaufte Immobilien der gleichen Art. Auch der Interessent wird sich mit diesem Thema sehr genau befassen, um einen möglichst guten Kauf zu tätigen. Wenn Sie nicht gut über den lokalen Immobilienmarkt informiert sind, ist er bei den Verhandlungen im Vorteil.

## TIPP NR. 5 – STELLEN SIE IHRE ERREICHBARKEIT SICHER

Es ist so weit: Sie haben Ihre Immobilie auf einem entsprechenden Online-Portal als „zu verkaufen“ eingestellt oder eine Zeitungs-Annonce geschaltet. Jetzt kann es jederzeit geschehen, dass ein Interessent Ihr Angebot ansprechend findet und Sie kontaktieren möchte, um mehr zu erfahren. Stellen Sie sicher, dass Sie jederzeit erreichbar sind, um dem Kaufinteressenten den ersten Schritt so einfach wie möglich zu machen. Überlassen Sie also nicht den ersten Kontakt Ihrem Anrufbeantworter!

## TIPP NR. 6 – VORSICHT MIT INFORMATIONEN

Wenn sich auf Ihre Werbung ein Anrufer meldet, können Sie zunächst nicht wissen, ob es sich um einen echten Interessenten, um einen neugierigen Nachbarn oder um einen anderen Immobilienverkäufer handelt, der Marktanalyse betreibt. Deshalb: Vorsicht! Geben Sie Ihnen unbekanntem Menschen nicht zu viele Informationen am Telefon heraus! Stellen Sie sicher, dass Sie wissen, mit wem Sie es zu tun haben. Fragen Sie nach Name, Adresse

und Telefonnummer und überprüfen Sie die Angaben nach Möglichkeit. Ein seriöser Interessent wird Ihnen gerne seine Daten nennen.

## TIPP NR. 7 – BESICHTIGUNGSTERMINE PLANEN UND VORBEREITEN

Die Besichtigung ist der wichtigste Termin innerhalb des Verkaufsprozesses. Gute Planung ist hier schon deshalb erfolgsentscheidend, weil Sie pro Interessent nur ein Mal die Chance haben, Ihr Objekt im besten Licht zu präsentieren. Der erste Eindruck zählt! Sorgen Sie also dafür, dass sich der Kaufinteressent bei Ihnen wohlfühlt!

- Nur ein aufgeräumtes, geputztes und gut gelüftetes Objekt ist attraktiv.
- Wenn Ihre Immobilie leer steht, sorgen Sie für angenehme Temperaturen.
- Lassen Sie Licht herein. Helle Räume wirken einfach besser.
- Der Interessent möchte sich Ihre Immobilie in Ruhe ansehen. Die Anwesenheit von vielen Personen oder Gemeinschaftsbesichtigungen mindern Ihre Erfolgsaussichten deutlich.
- Pflegen Sie Ihren Garten. Ein gemähter Rasen, gefegte Wege und vielleicht sogar blühende Blumen wirken Wunder!

## TIPP NR. 8 – FÜHREN SIE PERSÖNLICH DURCH IHR OBJEKT

Überlassen Sie die Besichtigung keinesfalls anderen! Auch wenn Sie nicht viel Zeit haben: Den Verkauf Ihrer Immobilie können Ihnen weder Ihre Kinder noch die hilfsbereiten Nachbarn abnehmen. Ein ernsthafter Interessent möchte von Ihnen selbst mit Informationen aus erster Hand versorgt werden! Er möchte ausschließlich mit den Personen sprechen, die ihm verbindliche Auskünfte geben können und dafür verantwortlich sind, seine Fragen zu klären, und die schließlich die Verkaufsverhandlungen durchführen werden. Kümmern Sie sich um Ihre Kaufinteressenten. Das mag zeitaufwendig sein, ist für den Erfolg aber unbedingt nötig!

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 WALLGAGE:  
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