

DIE MAKLER Immobilien-Team Hegenbart e.K
DEKRA zertifizierter Sachverständiger für
Immobilienbewertung.

10-Punkte Checkliste Immobilienverkauf

Geschäftssitz Köln-Nippes Togostr. 3 , 50733 Köln

Telefon +49(0) 2 21 44 90 31 15
Fax +49(0) 2 21 13 98 58 1
e-mail buero@hegenbart-marketing.com
Internet www.hegenbart-marketing.com

Datum Köln, 09.11.2020

1. Den Kaufpreis für die Immobilie nach standardisierten Verfahren (Marktwertgutachten, Vergleichswerte) marktgerecht ermitteln.
2. Zusammenstellung und Aufarbeitung aller erforderlichen Verkaufsunterlagen (Baupläne, Grundrissunterlagen, Grundbuchauszug, Energieausweis, Flächenaufstellungen und Kubaturberechnungen, Ermittlung von Belastungen und Rechten im Grundbuch, Flurkarte, Bebauungsplan, Kaufpreissammlung beim Gutachterausschuss, eine aktuelle vergleichende Kaufpreisanalyse von bereits verkauften Immobilien in der unmittelbaren Umgebung, Versicherungsunterlagen sowie eine Kostenaufstellung und die Beurteilung von Mängeln, z.B. durch eine fehlende Baugenehmigung oder technisch notwendiger Reparaturen und Instandsetzungsarbeiten.. .
3. Zusammenarbeit mit Behörden, welche Unterlagen werden für den Verkauf benötigt und wo und wie werden sie beantragt? Reichen Kopien aus oder werden Originale benötigt?
4. Attraktives Exposé erstellen. Von folgenden Fragen leiten lassen: welches ist meine Zielgruppe und mit welchen Eigenschaften erreiche ich die Emotionen der Käufer und kann schon beim Exposé punkten. Aufstellen eines Plans und einer Strategie, mit die Immobilie beworben wird. Wie und wo soll was inseriert werden? Besorgen von Know-How bei der Gestaltung von Werbeanzeigen?
5. Erreichbarkeit (während der Arbeitszeit oder am Wochenende) sicherstellen, und für eine gleichbleibende Besichtigungsfrequenz sorgen.
6. Nicht nur sachliche Fakten beschreiben: im Exposé oder bei der Besichtigung und im Verkaufsgespräch sollte eine Aneinanderreihung nur sachlicher Argumente möglichst vermieden werden, da der emotionale Wert (bspw. durch eine bestimmte Ausstattung oder Wohnlage), den die Immobilie für einen Interessenten hat, u.U. dann zu wenig berücksichtigt wird. Andererseits sollten eigene Emotionen bei der Besichtigung und dem Verkauf möglichst heraus gehalten werden, da der Käufer eine andere und eigene Sicht auf die Immobilie hat.

7. Qualifizierung der Interessenten! Richtige Interessenten, mit denen es sich lohnt, Besichtigungstermine zu vereinbaren, erkennt man an deren nachhaltigem Interesse. Durch gezielte Fragen erkennt man, ob die Immobilie zu Ihnen passt! Deshalb sind auch Fragen zur Höhe des Budgets oder zur Kaufpreisfinanzierung ein wichtiger Filter, die richtigen Interessenten zu finden und bei der Vergabe von Besichtigungsterminen.

8. Fehlende Finanzierungsmöglichkeit prüfen! Ist der Interessent überhaupt in der Lage, die Immobilie zu finanzieren? Wie seriös ist sein Angebot?

9. Verhandlungstechniken aneignen – beherrsche man den Verhandlungspoker und wie geht mit Einwänden des Interessenten um?

10. Rechtskenntnisse aneignen oder ggf. bei Experten erfragen zu Reservierungen der Immobilie, zu Kaufpreisanzahlungen, zu technischen oder rechtlichen Details der Immobilie, die später im Kaufvertrag zu berücksichtigen sind.

Freundliche Grüße



Jörg Hegenbart

**Geschäftsinhaber
DEKRA zertifizierter Sachverständiger
für Immobilienbewertung und
Immobilienmakler**

