



Wüstenrot Immobilien

Informationen zum Wohnungsverkauf. Mit **Wüstenrot Immobilien.**

 wohnen heißt
wüstenrot
Wüstenrot Immobilien



Wir unterstützen Sie beim Verkaufsprozess

Unsere erfahrenen Makler prüfen mit mehreren Verfahren, wie hoch der Verkaufspreis angesetzt werden kann und nennen Ihnen diesen. Außerdem verfügen wir über ein umfangreiches Kaufinteressenten-Register, mit dem wir Sie gerne bei der Käufersuche unterstützen.

Die richtige Strategie für Ihren Erfolg

Mit der passenden Ansprache erreicht man am besten und am schnellsten einen geeigneten Käufer.

Wie Sie Ihre Wohnung am besten vermarkten, hängt von verschiedenen Faktoren ab, unter anderem von deren Wert. Für eine Wohnung in einer städtischen Top-Lage können Sie beispielsweise mehr verlangen als für eine Wohnung in einer abgelegenen ländlichen Gegend.

Der Wert Ihrer Wohnung entscheidet somit auch darüber, welche Zielgruppe Sie erreichen möchten. Doch auch hierbei gibt es Unterschiede: Die einen begeben sich im Internet auf die Suche nach einer Wohnung, die anderen schauen sich in einer Zeitung nach einer geeigneten Immobilie um.

Wichtig ist, dass Sie mit Ihrer Verkaufsstrategie echte Kaufinteressenten erreichen. Diese informieren sich in der Regel Monate vor dem Kauf darüber, welche Preis in der Region gelten und wie viel sie für eine Wohnung mit einer entsprechenden Ausstattung zahlen müssen.



Optimale Verkaufspreisfestlegung ist wichtig

Sie werden sich deswegen nicht mit einem Preis zufrieden geben, der zu hoch ist. Allerdings können auch Fragen aufkommen, wenn Sie den Verkaufspreis zu niedrig ansetzen. Dann könnten sich die Interessenten fragen: Stimmt etwas mit der Wohnung nicht? So kann

es passieren, dass die Wohnung lange am Markt bleibt.

Deswegen ist eine optimale Verkaufspreisfestlegung wichtig.

Präsentation von der besten Seite

**Sorgen Sie dafür, dass sich die Kaufinteressenten in Ihre Immobilie verlieben.
Wir Sagen Ihnen, wie Ihnen das am besten gelingt.**

Bei der Vermarktung Ihrer Wohnung spielen neben der richtigen Vermarktungsstrategie noch weitere Kriterien eine Rolle. So sollten die Objektfotos potenzielle Käufer beispielsweise direkt ansprechen. Denn: Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck.

01

Objektfotos

Ansprechende Objektfotos sorgen dafür, dass sich Interessenten schon vor Besichtigungsterminen einen ersten Eindruck Ihres Hauses verschaffen können. Wir fertigen diese an.

02

Grundrisse

Passen die Möbel der Kaufinteressenten in Ihr Haus? Wir liefern ansprechende und verständliche Grundrisse, damit die Kaufinteressenten ihr neues Zuhause planen können.

03

Exposés

Texte, Zahlen und Bilder, die Informationen über das Haus bieten: Das sind Dinge, die Kaufinteressenten wichtig sind. Wir fassen Sie in einem attraktiven Exposé zusammen.

04

Energieausweis

Ein Energieausweis ist gesetzlich vorgeschrieben. Deswegen dürfen Sie Ihr Haus ohne diesen auch nicht verkaufen. Wir kümmern uns gerne um die Erstellung.

05

Anzeigen

Mit Schaufensteraushängen, Printanzeigen oder Verkaufsschildern können Sie potenzielle Kaufinteressenten auf Ihr Haus aufmerksam machen. Wir übernehmen die Schaltung.

06

Sonstige Maßnahmen

Manchmal sind es Kleinigkeiten, die den Wert eines Hauses steigern lassen, zum Beispiel ein gepflegter Garten. Unsere Experten finden geeignete Maßnahmen für Sie heraus.

Wir unterstützen Sie während des gesamten Verkaufsprozesses

Wir unterstützen Sie bei den Verkaufsvorbereitungen, der Wertermittlung und bei der Verkaufsabwicklung Ihrer Immobilie. Auf Wunsch sind wir auch bei der Immobilienübergabe zugegen. Möchten Sie Ihre Wohnung verkaufen, freuen wir uns darauf, Sie bei allen Schritten des Verkaufsprozesses umfassend zu beraten und zu begleiten.



Ein Vollzeit-Job für Vollzeit-Profis

Der Verkauf einer Immobilie erfordert neben umfangreicher Recherche auch viel Verwaltungsarbeit und die ständige Erreichbarkeit für Kaufinteressenten. Nutzen Sie Ihre Freizeit doch lieber für Familie, Freunde und Hobbys – um den Verkauf kümmern wir uns.



Wir übernehmen die Arbeit und Sie genießen Ihre Freizeit

Wir wissen um den hohen finanziellen und ideellen Wert Ihrer Immobilie, nehmen uns viel Zeit für Sie und behandeln Ihre Immobilie mit der entsprechenden Wertschätzung. Im Rahmen unseres ganzheitlichen Rundum-Service übernehmen wir alle mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben und informieren Sie fortlaufend über den aktuellen Stand. Sie können sich einfach entspannt zurücklehnen.



Interessentenbetreuung

- Persönliche Beratung
- Umfassende Vorabqualifizierung
- Ständige Erreichbarkeit bei Fragen
- Nachfassen nach Besichtigungen



Bonitätsprüfung

- Persönliche Befragung des Käufers
- Schufa-Prüfung
- Auskunft Bürgel & Creditreform
- Prüfung Konto- oder Depotauszüge



Besichtigungen

- Vorbereitung & Terminvereinbarung
- Bestätigung bei Interessenten
- Zeiteffiziente Durchführung
- Beantwortung aller Fragen



Finanzierung für Käufer

- Vermittlung Finanzierungsberatung
- Sicherstellung Kauffinanzierung
- Großes Partnernetzwerk
- Auch für Versicherung, Anlage etc.



Verhandlungsführung

- Umfassendes Objektwissen
- Kenntnis aller Käuferargumente
- Spezifische Verhandlungsmethoden
- Langjährige Erfahrung



Vertragsgestaltung

- Zusammentragen aller Inhalte
- Aktuelle Rechtskenntnisse
- Ausarbeitung Vertrag
- Vorbesprechung mit Verkäufer



Notartermin

- Notarvermittlung
- Abstimmung & Vereinbarung Termin
- Begleitung zum Notartermin
- Unterstützung bei Fragen vor Ort



Objektübergabe

- Koordination Übergabe
- Ablesen aller Zählerstände
- Sicherstellung Räumung, Zahlung
- Erstellung einwandfreies Protokoll

Viele Argumente sprechen für
Wüstenrot Immobilien. Seien Sie mit uns
gemeinsam erfolgreich.

Wir beraten Sie gerne.

Wüstenrot Immobilien
Sascha Maurer

Luxemburger Str. 376
50354 Hürth
Tel.: 0 22 33 / 6 19 21 10
Fax: 0 22 33 / 6 19 21 11
info@wi-maurer.de
www.wi-maurer.de

