



IMMOBILIEN BOGNER

BERATUNG · VERMITTLUNG · BEWERTUNG



© Foto: japolia, fotolia, Illustration: Marion Gnadl

- *Was ist meine Immobilie wert?*
- *Soll ich beim Preis lieber höher einsteigen?*
- *Wo gibt es einen Energieausweis?*
- *Ist die Kaufpreiszahlung auch sicher?*
- *Was gilt es sonst noch alles zu beachten?*

SO VERKAUFEN SIE RICHTIG

Auf den ersten Blick scheint es ganz einfach: Ich recherchiere mal kurz im Internet, was die Immobilienpreise so machen, setze ein kleines Inserat ins Wochenblatt oder vielleicht besser eines in einem Immobilienportal oder ich frage den Nachbarn, der wollte doch auch schon mal verkaufen, oder doch beim Kollegen informieren, der hat das gerade selber versucht, scheint aber nur suboptimal gelaufen zu sein ..., na ja so schwer kann das ja nicht sein, oder?

Bevor Sie immer mehr Fragezeichen sehen, wenn Sie sich zum Verkauf Ihrer Immobilie entschlossen haben, mache ich Ihnen einen Vorschlag:

Sehen Sie sich doch mal das Verkäufer-Sorglos-Paket von IMMOBILIEN BOGNER an. Ich begleite Sie durch den kompletten Verkaufsprozess und bin selbstverständlich auch nach dem Notartermin und der Übergabe Ihrer Immobilie an den Käufer für Sie da.

UND SO SIEHT MEIN ANGEBOT AUS:

STIMMT DIE CHEMIE?

Zum ersten Gespräch komme ich gerne zu Ihnen. Neben dem gegenseitigen Kennenlernen kann ich mir einen Eindruck von Ihrem Haus oder Ihrer Wohnung machen. Dann wissen wir beide, ob wir zueinander passen und ich der richtige Makler für Sie bin. Denn die Chemie muss stimmen. Für beide Seiten.

Sind wir uns soweit schon mal einig, bekommen Sie von mir eine fundierte Marktwertermittlung, die die Grundlage für die Entscheidung über den richtigen Angebotspreis ist. Das machen wir am besten bei mir im Büro – gerne mit einer guten Tasse Cappuccino, Espresso oder Tee wenn Sie möchten.

Im Anschluss kümmere ich mich um die nötigen Daten. Ob Lageplan oder Grundrisse, Grundbuchauszug, Teilungserklärung, Wohngeldabrechnung, Wirtschaftsplan oder die Protokolle der Eigentümerversammlungen: Für den Immobilienverkauf benötigen Sie eine Menge Unterlagen. Ich prüfe alles für Sie und bereite die Unterlagen und Informationen für ein aussagekräftiges Exposé auf. Wenn was fehlt? Kein Problem. Ich übernehme die Beschaffung für Sie.

DER NÄCHSTE SCHRITT: DAS MARKETINGKONZEPT

Ein gutes Exposé macht noch keinen Vertragsabschluss. Gibt es vielleicht noch einen zusätzlichen Flyer, ein Verkaufsschild oder Inserate, ist ein Bieterverfahren eine Option? Entsprechend meinen Erfahrungen erarbeite ich unter Berücksichtigung Ihrer Wünsche ein Konzept für die Vermarktung. Schließlich soll der Verkauf in angemessener Zeit abgeschlossen sein.

DAS AUGE KAUFTE MIT

Ob Grundrissaufbereitung, hochwertige Objektfotos, 360°Aufnahmen für virtuelle Besichtigungen oder die Aufbereitung der Immobilie mit Homestaging – es gibt eine Menge Möglichkeiten, Ihre Immobilie im besten Licht erscheinen zu lassen. Ich Sorge für eine optimale Präsentation.

BEI BESICHTIGUNGEN KANN MAN WAS ERLEBEN

Ich komme nur mit ernsthaft interessierten Kaufwilligen in Ihre Immobilie. Dafür vereinbare ich jeweils Einzeltermine, damit die Interessenten ausreichend Zeit haben, sich über ihr potentiell künftiges Domizil ein genaues Bild zu machen.

NACH DER BESICHTIGUNG IST VOR DEM KAUF

Es geht in die konkreten Vertragsverhandlungen. Nach der Einigung über den Kaufpreis sowie die weiteren Modalitäten (z. B. Übergabezeitpunkt, Übernahme von Einrichtungsgegenständen), wird der Notar mit der Vertragserstellung beauftragt. Dabei übernehme ich für Sie die Vorbesprechung und gebe alle zur Vertragserstellung notwendigen Daten an den Notar weiter. Nachdem der Entwurf vorliegt, prüfe ich, ob alle getroffenen Vereinbarungen enthalten sind und leite den Entwurf anschließend an die Vertragsparteien weiter.

WIE SICHER IST DIE KAUFPREISZAHLUNG?

Damit Sie keine böse Überraschung erleben, prüfe ich vor dem Notartermin immer die Zahlungsfähigkeit des Käufers.

ZUM SCHLUSS KOMMT DAS BESTE:

Ich begleite Sie zum Vertragsabschluss beim Notar und nach Zahlung des Kaufpreises an Sie, erfolgt die Übergabe an die Käufer. Dabei erstelle ich für beide Parteien ein Übergabeprotokoll mit allen im Einzelfall nötigen Daten (z. B. Zählerablesung und/oder übergebene Schlüssel).



NOCH FRAGEN?

Aber gerne – ich freue mich auf unser Gespräch. Rufen Sie mich unter 08802 9146086 an oder schreiben Sie mir eine Email an post@immobilien-bogner.de

Ihr
Herbert Bogner