

Mit 8 Schritten zum Notar®



durch unseren **70-Punkte-Marketingplan**

Die meisten Eigentümer, die eine Immobilie verkaufen wollen, haben eine ganz klare Vorstellung, was Sie wollen:

1. Den bestmöglichen Preis für ihre Immobilie erzielen
2. In einem angemessenen Zeitrahmen verkaufen
3. Keinen zusätzlichen Stress erleiden
4. Keine bösen Überraschungen erleben

Ein Immobilienverkauf ist für viele die wichtigste Transaktion im Leben. Da darf nichts schief gehen und man ist gut beraten, auf die Erfahrung eines Profis zurück zu greifen.

Unser 70-Punkte-Marketingplan beruht auf einer fast 20-jährigen Vertriebs Erfahrung mit über 1.800 vermittelten Immobilien in der Region.

Wir unternehmen alles, damit auch Sie schnell und sicher den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie erzielen.

I. Analyse

Ihre Immobilie ist ein Unikat. Der aktuelle Marktwert kann daher nur von Experten ermittelt werden. Denken Sie immer daran: Der Angebotspreis Ihrer Immobilie hat einen entscheidenden Einfluss auf Ihren Verkaufserfolg.

Preis zu niedrig – Geld verloren

Kaum zu glauben, wie schnell Sie Ihr Haus losgeworden sind...
Und noch mehr freut sich Ihr Käufer.

Preis zu hoch – Ladenhüter

Sie verstehen einfach nicht, warum ihr Objekt keinen Käufer findet. So viel Zeit, Geld und Nerven haben Sie jetzt schon in die Vermarktung investiert - und trotzdem keinen Käufer. Kein Wunder, wenn der Preis unrealistisch ist!

- Regionale Angebotsanalyse
- Analyse bereits verkaufter, vergleichbarer Immobilien
- Abgleich mit dem Grundstücksmarktbericht
- Standortanalyse bezüglich vorhandener Infrastruktur Verkehrsanbindung und Umfeld
- Ausführliche Objektbesichtigung
- Dokumentation des Gebäudezustands und der Ausstattung anhand einer detaillierten Checkliste
- Abfrage und Besprechung der für den Verkauf notwendigen Angaben
- Sichtung und Auswertung der vorhandenen Unterlagen
- Ggf. Recherche und Einholung von fehlenden Informationen und Unterlagen
- Erstellung einer Pro-Kontraliste
- Besprechung und Dokumentation der Objektausstattung und der notwendigen Informationen
- Definition der möglichen Käuferzielgruppen
- Verkaufsbewertung unter Anwendung von normierten Bewertungsverfahren
- Ermittlung der drei Kaufpreis-Spannen
 - * Normalfall
 - * Bestmöglicher Fall
 - * Schlechtester Fall
- Ableitung des maximal marktfähigen Angebotspreises



II. Verkaufsoptimierung

Wenn Sie einen potentiellen Käufer finden wollen, müssen Sie strategisch vorgehen. Als ganz besonderen Service geben wir Ihnen Tipps, wie Sie mit kleinen Änderungen Ihre Immobilie noch wertvoller und attraktiver erscheinen lassen können.

- Regionale Angebotsanalyse
- Aktuellen Grundbuchauszug anfordern
- Aktuellen Lageplan anfordern
- Grundstücksgrenzen im Lageplan markieren
- Umgebungskarte erstellen
- Ggf. Brandversicherungsnachweis anfordern
- Ggf. Schornsteinfegerprotokoll anfordern
- Ggf. Grundsteuerbescheid anfordern
- Ggf. Hausgeldabrechnungen/Protokolle anfordern
- Ggf. Mietverträge anfordern
- Ggf. Teilungserklärung anfordern
- Ggf. aktuelle Beitrags- und Abgabensituation anfragen
- Objektaufnahmebogen vollständig
- Ggf. Grundrisse aktualisieren und von Grafikbüro aufbereiten lassen.
- Verkaufsfördernde Bilder erstellen und ggf. bearbeiten
- Professionelle Inseratstexte erstellen
- Verkaufsfördernde Exposees erstellen
- Wichtige Tipps um die Immobilie attraktiver und somit wertvoller präsentieren zu können mit großer Wirkung



III. Geballte Marktpräsentation

Was Ihre Immobilie benötigt, ist Aufmerksamkeit – und davon jede Menge! Wir verschaffen Ihnen Zugang zu Netzwerken, von denen Privatkäufer nur träumen können.

Alleine die Aushänge im großen Vertriebsnetz der Volks- und Raiffeisenbanken sorgen für riesigen Bekanntheitsgrad, weil täglich mehrere tausend Menschen in deren Filialen strömen.

Und damit nicht genug: Wir informieren unsere vorgemerkten Kunden über Ihren Verkaufswunsch und inserieren Ihre Immobilie sowohl in der Lokalpresse als auch in allen wichtigen Internetportalen.



Kurzum: Durch uns erreichen Sie die ideale Marktdurchdringung und sind präsent auf allen wichtigen Märkten.

- Präsentation in den Schaufenstern und Bildschirmen in unserem repräsentativen Innenstadtbüro
- Vierteljährliche Präsentation in unserer hauseigenen, 12-seitigen Kundenzeitung „VR-Immo Aktuell“ mit einer Auflage von über 3.000 Stück
- Information unserer vorgemerkten Kaufinteressenten über Ihre Immobilie
- Ggf. Aufstellen eines wirkungsvollen Verkaufsschildes
- Freischaltung Ihrer Immobilie in wichtigen Internetportalen:
 - * www.vr-immoservice-ansbach.de
 - * www.immowelt.de
 - * www.immopool.de
 - * www.vr-networld.de
 - * www.schwaebisch-hall.de
 - * www.raiffeisenvolksbank.de
 - * den Internetadressen aller Kooperationsbanken und
 - * den angeschlossenen Medienpartnern, wie z.B. Spiegel online, RTL.de, etc.
- Inserate in der regionalen Lokalpresse
- Lokale Information im Gemeindeblatt (wenn möglich)
- Information durch lokales Direktmarketing
- Präsentation in den attraktiven Schaufenstern und Aushängen der über 50 angeschlossenen Geschäftsstellen der Raiffeisenbanken, VR-Banken Gewerbebank.
- Wir nutzen die Vorteile des genossenschaftlichen Finanz-Verbundes. Unser Netzwerk mit über 500 Mitarbeitern in der Region informiert täglich über unsere Immobilienangebote.

IV. Käuferqualifizierung

Bei jedem, der uns wegen Ihrer Immobilie kontaktiert, führen wir eine umfangreiche Bedarfsanalyse durch. Dadurch können wir echte Interessenten von lästigen »Immobilien-Touristen« unterscheiden. Das bedeutet für Sie, dass wir nur mit potentiellen Käufern verhandeln, die auch über die finanziellen Mittel verfügen, und wir keine Zeit und Energie mit Leuten vergeuden, die sowieso nicht kaufen werden.



- Legitimation des Interessenten durch Angabe von Adresse, Telefonnummer etc.
- Bedarfsanalyse durch Abgleich der Suchkriterien mit den Objektmerkmalen
- Rückfrage bezüglich Finanzierungs-Check
- Ggf. Weiterleitung bezüglich einer umfangreichen Finanzierungsprüfung

V. Besichtigung

Trauen Sie es sich wirklich zu, noch unentschlossene von Ihrer Immobilie zu überzeugen? Lassen Sie einen Interessenten nicht zur Konkurrenz abwandern, nur weil Sie auf einen Einwand nicht die passende Erwiderung parat haben! Wir führen solche Verhandlungen jeden Tag und wissen, wie man Ihr Eigenheim schmackhaft machen und Zweifler überzeugen kann.

- Erstellen eines »Tourenplans« für die Besichtigung
- Rechtzeitige Abstimmung der Besichtigungstermine mit allen Beteiligten
- Nur individuelle »Verkaufstermine« – keine Sammelbesichtigungen
- Ggf. Vorbereitung der unbewohnten Immobilie (Rollos hoch, lüften, ...)
- Übergabe aussagefähiger Unterlagen in der Besichtigung
- Frage- statt Sagetechnik! Wir stellen uns auf den jeweiligen Interessenten durch professionelle Fragetechniken ein
- Besichtigungsergebnis herbeiführen durch Festlegung der weiteren Vorgehensweise
- Ggf. Nachbearbeitung des Verkaufstermins um wiederum die weitere Vorgehensweise zu prüfen

VI. Kaufvertragsverhandlung

Sie wollen Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen. Dazu gehört Fachwissen, aber auch eine gehörige Portion Verhandlungsgeschick. Wir setzen uns nicht nur dafür ein, Ihre Preisvorstellungen zu realisieren, sondern auch die wichtigen Eckpunkte wie Kaufpreisfälligkeit, Räumungs- und Bezugstermin, im Nutzen-Lastenübergang und den Eigentumsübergang.



- Vorbereitung des Verhandlungsgesprächs
- Einsatz der bewährten und wirkungsvollen Verhandlungstaktiken
- Abstecken möglicher Spielräume und Grenzen bezüglich:
 - * Kaufpreis
 - * Kaufpreisfälligkeit
 - * Bezug/Räumung
 - * Besitzübergang
 - * sonstiger Vereinbarungen
- Abschlussergebnis mit Definition aller kaufrelevanten Parameter und der weiteren Vorgehensweise.

VII. Bonitätsnachweis

Ob ein Interessent die finanziellen Mittel besitzt, die er vorgibt zu haben, ist für Sie von entscheidender Bedeutung. Als besonderen Service stellen wir für die Interessenten vollständige Beleihungsunterlagen bereit, damit diese eine schnelle und sichere Kreditzusage von der Bank bekommen. Das bedeutet für Sie, dass Sie durch die schriftliche Finanzierungsbestätigung die Sicherheit haben, dass ausreichend Kapital für Ihre Immobilie zur Verfügung steht.

Eine beruhigende Sicherheit, auf die Sie nicht verzichten sollten.

- Zusammenstellung und Weiterleitung aller für die Finanzierung notwendigen Beleihungsunterlagen
- Rücksprache mit dem Finanzierungsberater bezüglich offener Positionen
- Ggf. weitere Finanzierungslösung über eigene Netzwerke
- Ggf. Einholung einer Auskunft über die wirtschaftlichen Verhältnisse der Kaufinteressenten
- Einholung und Prüfung der Finanzierungsbestätigung

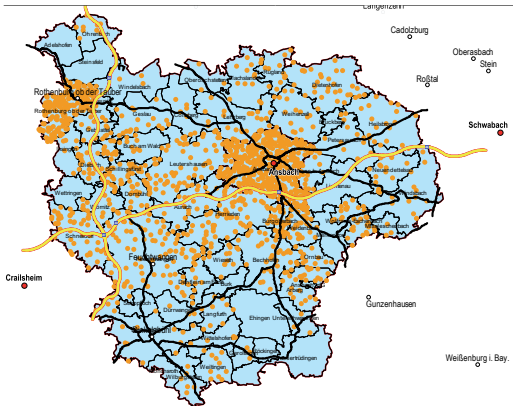
VIII. Notartermin

Jetzt ist es soweit und der Gang zum Notar steht an. Damit nicht in letzter Minute noch etwas schief geht, bereiten wir diesen Termin nicht nur professionell vor, sondern begleiten Sie sogar dorthin.

- Erteilung eines Auftrags zur Vertragserstellung beim örtlichen Notar
- Nach Erhalt und Prüfen der Vertragsparameter wird der Notar beauftragt, die Entwürfe an alle Beteiligten zu versenden.
- Ggf. Besprechung und Klärung unklarer Positionen oder Formulierungen
- Abstimmung eines Kaufvertragstermins beim Notar
- Persönliche Einladung aller Beteiligten mit Terminbestätigung
- Teilnahme des Immobilienmaklers beim Notartermin



**Mehr Kompetenz.
Mehr Sachverstand.
Mehr Wert.**



Mit über 900 vermittelten Immobilien in der Stadt und im Landkreis Ansbach allein in den letzten Jahren ist die VR-ImmoService GmbH der Spezialist bei der erfolgreichen Vermittlung von Wohnimmobilien in der Region!

Die Philosophie „Mehr Kompetenz. Mehr Sachverstand. Mehr Wert.“ beruht auf einer langfristig angelegten Qualifizierung der Mitarbeiter. Als einziges Maklerbüro in der Region verfügen alle Immobilien-Fachvermittler der VR-ImmoService GmbH über die Qualifikation des geprüften Sachverständigen für Immobilienbewertung (GIS) und über die Ausbildung zum Energieberater (GA).

Mit dem beim deutschen Patent- und Markenamt registrierten Vertriebsplan
»Mit 8 Schritten zum Notar®« vermeiden Sie teure Fehler beim Verkauf Ihrer Immobilie!



Netzwerke



Als Herausgeber des Grundstücksmarktberichtes für die Gutachterausschüsse der Stadt Ansbach und des Landkreises Ansbach wissen die Makler der VR-ImmoService GmbH, was am Markt los ist!

Vertrauen Sie auf die Erfahrung der VR-ImmoService GmbH!

Info-Telefon: 0981/487448-0

info@vr-immoservice-ansbach.de

www.vr-immoservice-ansbach.de

VR-ImmoService GmbH, Promenade 17, 91522 Ansbach