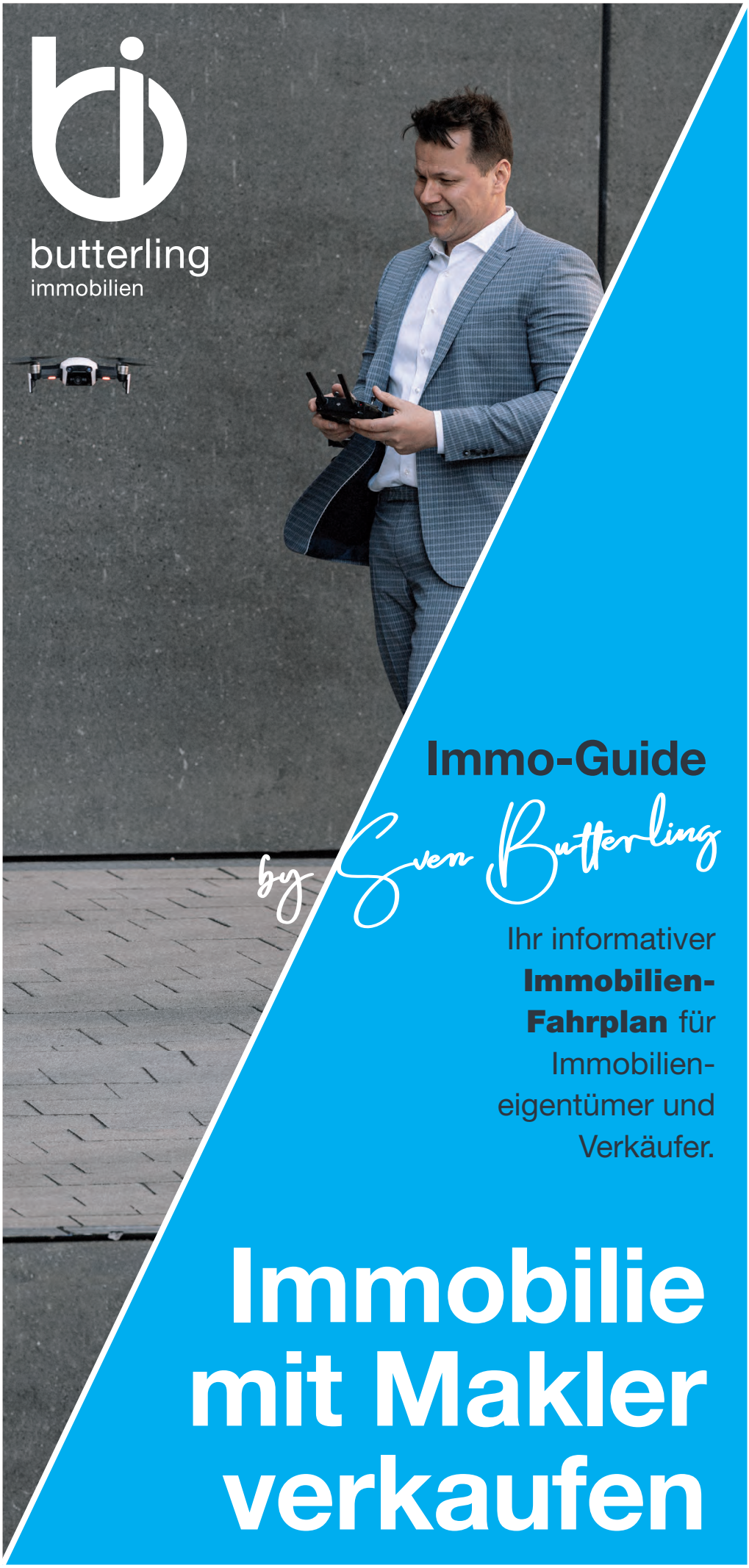
butterling
immobilien



Immo-Guide

by Sven Butterling

Ihr informativer **Immobilien-Fahrplan** für Immobilien-eigentümer und Verkäufer.

Immobilie mit Makler verkaufen

DIE BESTEN DINGE PASSIEREN, WENN MAN PERFEKT VORBEREITET IST.

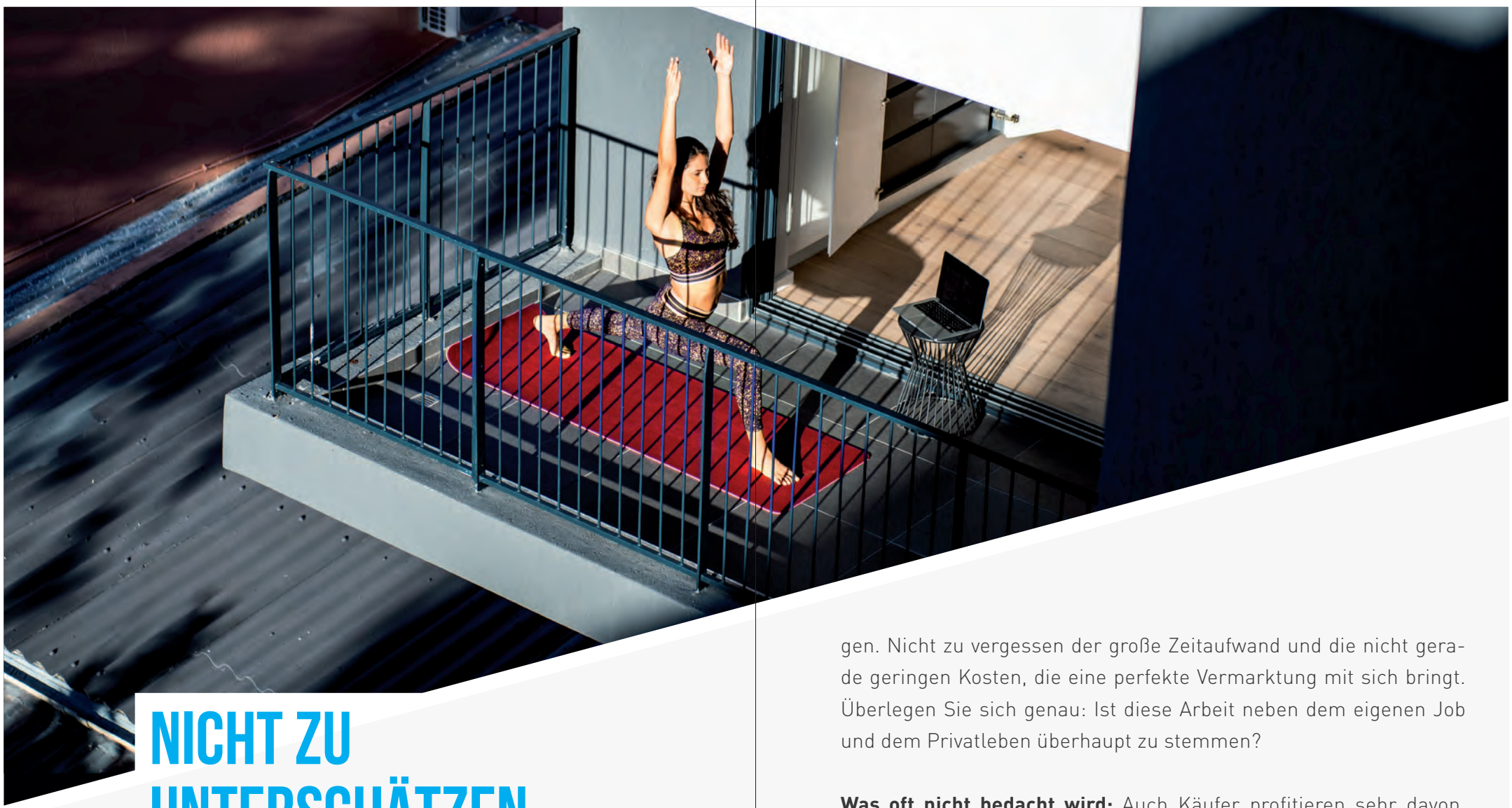
WAS SIE BEI EINEM IMMOBILIENVERKAUF MIT MAKLER ERWARTET.

Wenn Sie sich für den Verkauf Ihres Hauses oder Ihrer Wohnung entscheiden, liegt eine große Aufgabe vor Ihnen. Es geht um persönliche Erinnerungen, starke Gefühle und natürlich große Vermögenswerte. Wichtige Entscheidungen müssen getroffen werden: Ist jetzt ein guter Zeitpunkt, zu verkaufen? Was ist der richtige Angebotspreis? Welche ist die richtige Vermarktungsstrategie? Und generell: Verkaufe ich privat oder lieber mit einem Makler? In unserem übersichtlichen Ratgeber möchten wir Sie mit hilfreichen Antworten und Informationen versorgen. Sie erfahren, welche Leistungen und Vorteile ein guter Immobilienmakler bringt bzw. welche Phasen Sie beim Verkauf durchlaufen werden.

Der Verkaufsprozess ist immer auch ein Vertrauensprozess. Je besser Sie vorbereitet sind, umso leichter wird es Ihnen fallen, optimal zu entscheiden und den richtigen Experten an Ihre Seite zu holen.

THEMEN IMMOBILIEN-GUIDE

Die Vorteile eines Maklers
Leistung, die sich sehen lassen kann
In fünf Schritten zum Verkaufserfolg
Special Service: Bieterverfahren und diskreter Immobilienverkauf



NICHT ZU UNTERSCHÄTZEN

Ein guter, qualifizierter Fachmakler kann sowohl Ihnen als Verkäufer als auch dem Käufer einer Immobilie entscheidende Vorteile und echten Mehrwert bringen.

Oft wird der Aufwand eines Immobilienverkaufs erheblich unterschätzt. Die Märkte in deutschen Großstädten, Ballungsräumen oder auf dem Land unterliegen ständigen Schwankungen und es bedarf schon einer exzellenten Marktkenntnis und eines großen Sachverstands, um hier professionell und vorausschauend agieren zu können. Außer über ihr Fachwissen, viel Erfahrung und gute Kontakte verfügen echte Experten auch über geeignete Marketinginstrumente, um eine Immobilie professionell genau den richtigen Käuferzielgruppen anbieten zu können. All das und noch viel mehr müssen sich Privatverkäufer erst in mühsamer Arbeit aneignen, um ähnlich gute Voraussetzungen zu erlangen. Nicht zu vergessen der große Zeitaufwand und die nicht gerade geringen Kosten, die eine perfekte Vermarktung mit sich bringt. Überlegen Sie sich genau: Ist diese Arbeit neben dem eigenen Job und dem Privatleben überhaupt zu stemmen?

Was oft nicht bedacht wird: Auch Käufer profitieren sehr davon, wenn eine Immobilie durch einen kompetenten Makler verkauft wird. Er liefert eine neutrale, detaillierte Beratung, die gerade bei großen Investitionen von entscheidendem Wert ist. Seriöse Interessenten mit ernsthaften Kaufabsichten nehmen gerne die Leistungen eines Experten in Anspruch und sehen auch die damit verbundenen Vorteile. So kommt es meist schneller und sicherer zur Abwicklung des Verkaufs – was wiederum Ihnen als Verkäufer zugutekommt.

EIN KOMPETENTER IMMOBILIENEXPERTE BRINGT VIELE VORTEILE.

DIE VORTEILE EINES MAKLERS AUF EINEN BLICK

Achten Sie bei der Auswahl Ihres persönlichen Immobilienexperten auf seine Erfahrung, seine fachlichen Qualifikationen, Referenzen, Service-angebot und gute Erreichbarkeit. Nehmen Sie sich in Ruhe Zeit, Ihre Entscheidung zu treffen, lassen Sie sich nicht bedrängen – und lassen Sie sich die Maklerleistungen vertraglich zusichern.

VERKÄUFER

- ✔ Persönliche Beratung und exzellente Marktkenntnis
- ✔ Professionelle Wertermittlung
- ✔ Großes Kontaktnetzwerk mit vielen vorgemerkten Interessenten
- ✔ Detaillierte Käuferzielgruppenanalyse
- ✔ Effektives Marketing
- ✔ Prüfung und Beschaffung aller relevanten Unterlagen
- ✔ Aufbereitung aller Objektunterlagen (Exposé, Immobilienfotos)
- ✔ Koordination der Besichtigungen
- ✔ Schutz der Privatsphäre des Verkäufers
- ✔ Große Erfahrung beim Führen von Verhandlungen
- ✔ Sehr gute Erreichbarkeit
- ✔ After-Sales-Service u. v. m.

KÄUFER

- ✔ Neutrale Beratung und exzellente Marktkenntnis
- ✔ Haftung für die Angaben im Exposé
- ✔ Sehr gute Erreichbarkeit und optimale Terminkoordination
- ✔ Beratung zu ggf. möglichen Förderungen
- ✔ Wertvolle Vermittlertätigkeit: Der Makler hat immer ein offenes Ohr für Kritikpunkte z. B. an der Immobilie und kann aus seiner Erfahrung heraus schnell konstruktive Lösungen vorschlagen
- ✔ Mietvermittlung bei z. B. Kauf als Kapitalanlage
- ✔ Weiterleitung der erforderlichen Unterlagen an z. B. Bank oder Notar
- ✔ Reibungslose Abwicklung des Kaufvertrags und Notartermins

LEISTUNG, DIE SICH SEHEN LASSEN KANN.

Ihnen ist sicher klar, dass ein Makler deutlich mehr macht, als einfach die Tür aufzuschließen und dafür Provision zu bekommen. Das oftmals leider schlechte Image des Berufszweigs rührt nicht zuletzt daher, dass es einfach zu wenig Wohnraum in deutschen Großstädten und Ballungsgebieten gibt. Es wird immer wieder schnell behauptet, Makler seien schuld am Wohnungsmangel oder die Nutznießer. Das ist aber deutlich zu kurz gedacht. Im Gegenteil – vor allem Verkäufer und Käufer profitieren von der neutralen, ehrlichen und professionellen Vermittlung durch einen erfahrenen Experten – in einer Zeit, in der vor allem die Investition in selbst genutzte Wohnimmobilien enorm an Bedeutung gewonnen hat. Wer seine persönliche, selbst bewohnte Immobilie verkaufen möchte oder muss, ist – wegen mangelnden Fachwissens, mächtiger Emotionen oder großen Drucks – oft nicht der beste Verhandler.

Ein ausgebildeter Makler kann mit all seiner Kompetenz und seinem Vermittlungsgespür umfassend und individuell beraten. Und auch die menschliche Komponente ist nicht zu vernachlässigen: Mit einem erfahrenen und zuverlässigen Partner an der Seite, der Ihnen aufmerksam zuhört und Ihre Interessen vertritt, können Sie sich rundum sicher fühlen!

RUNDUM-SERVICE BEIM VERKAUF: IN FÜNF SCHRITTEN SICHER ZUM ERFOLG.

Jetzt wollen wir Ihnen ausführlich darstellen, welche Serviceleistungen und attraktiven Extras Sie beim Verkauf über einen guten Makler erwarten können.

Wie bereits erwähnt ist der Verkaufsprozess auch ein Vertrauensprozess.

Mit unserem Leitfaden erhalten Sie einen guten Überblick darüber, was ein Immobilienexperte leisten muss, um Ihr Haus oder Ihre Wohnung in kurzer Zeit zu einem sehr guten Preis zu verkaufen. Mit diesem wertvollen Hintergrundwissen werden Sie sich beim Vertrauenscheck mit Ihrem Makler bestimmt viel leichter tun!

Fragen Sie einen Makler immer nach seiner Leistungsübersicht.

01 PERSÖNLICHE BERATUNG UND VORBEREITUNG

Im ersten Schritt bespricht ein guter Makler mit Ihnen in Ruhe und eingehend **Ihre persönlichen Wünsche und Vorstellungen.** Danach wird er die Möglichkeiten der Realisierung analysieren. Bei einer detaillierten Objektbesichtigung findet er **alle Stärken und Schwächen der Immobilie** heraus, nimmt relevante Daten und Informationen auf. Sollte es kleine Mängel an der Immobilie geben, ist jetzt der richtige Zeitpunkt, sie effektiv und kostengünstig zu beheben. Mit seinem **breiten Netzwerk aus lokalen Handwerkerfirmen und Home-Staging-Fachleuten** kann ein Makler Ihnen auch dabei fest zur Seite stehen. Sie werden staunen, wie bereits kleine Verbesserungen die Wahrscheinlichkeit eines **guten Verkaufserlöses signifikant erhöhen** können! Zudem wird ein zuverlässiger Makler in dieser Phase auch rechtliche Aspekte gründlich analysieren, mögliche Haftungsrisiken ausschließen und alle rechtlich notwendigen Schritte und Behördengänge für Sie erledigen.

02 MARKTWERT-ERMITTLUNG

Achten Sie bei der Auswahl Ihres Immobilienexperten unbedingt **auf seine Fähigkeiten und Erfahrung bezüglich der Bewertung** von Immobilien. Ist er ein geprüfter Sachverständiger oder kann er einschlägige Qualifikationen vorweisen? Echte Fachleute beobachten den Markt und natürlich die einzelnen Lagen genau, leiten daraus umsichtig Prognosen

ab, kennen externe Quellen wie z. B. **Daten vom Gutachterausschuss,** haben Angebot und Nachfrage ständig im Blick und genauso das Zinsniveau, das für die Finanzierung auf Käuferseite entscheidend sein kann. Bei einer Bewertung vor Ort wird ein guter Makler **die Substanz, den Zustand aller Bauteile und Anlagen, die Ausstattungsmerkmale und Besonderheiten Ihrer Immobilie und Ihres Grundstücks** miteinbeziehen.

Ganz wichtig: Die realistische Bestimmung eines marktgerechten Preises ist die Basis für einen schnellen Verkauf zu einem sehr guten Preis! Denn einfach mal zu viel zu verlangen und dann zur Not den Preis zu senken, kann ein fataler Fehler sein. Interessierte Käufer bekommen es sofort mit, wenn eine Immobilie überteuert angeboten und länger nicht verkauft wird. Ist das Objekt zu lange am Markt, entsteht schnell der Anschein, dass es einen Haken gibt. Unmöglich, dann noch einen marktkonformen Preis zu erreichen.

Ein erfahrener Makler **wird also immer zuerst eine fundierte Marktwertermittlung zur Bestimmung des richtigen Angebotspreises durchführen,** bevor er mit der Vermarktung loslegt.

03 VERMARKTUNG – ZIELGERICHTETES IMMOBILIEN-MARKETING

Ein versierter Experte wird einen **individuellen Vermarktungsplan für Ihre Immobilie entwickeln,** der nichts dem Zufall überlässt. Gute Makler sind echte Marketingprofis. Sie wissen genau, wie mit

tollen Bildern, ansprechenden Texten und einer kreativen Präsentation in allen relevanten Print- und Online-Medien und durch weitere Werbeaktivitäten das Interesse der richtigen Käuferzielgruppe geweckt werden kann.

Über sein gutes eigenes Netzwerk mit vielen Bestandskunden wird ein erfahrener Makler auch direkt geeignete Interessenten ansprechen. Oft ist hier schon der richtige Käufer dabei und der Verkaufsprozess kann schnell abgeschlossen werden.

Natürlich gehören zu einer professionellen Vermarktung auch die Zusammenstellung **und Aufbereitung aller relevanten Unterlagen:** Energieausweis, aktuelle Grundrisse, Ansichten, Schnitte, Baubeschreibung, Wohnflächenberechnung. Für ein eindrucksvolles Exposé mit tollen Texten und Profifotos wird der Experte sein ganzes Können aufwenden. Auch **Objektvideos und virtuelle, erlebbare 360-Grad-Rundgänge oder Aufnahmen mit Drohnen** stehen auf der Agenda. Der Makler wird Ihre Immobilie auch auf seiner eigenen Homepage, mit regionalen Anzeigen und auch mit Verkaufsschildern direkt am Objekt sowie auf allen **Social-Media-Kanälen** bewerben. Auch ein „Tag der offenen Tür" kann auf Ihren Wunsch hin stattfinden.

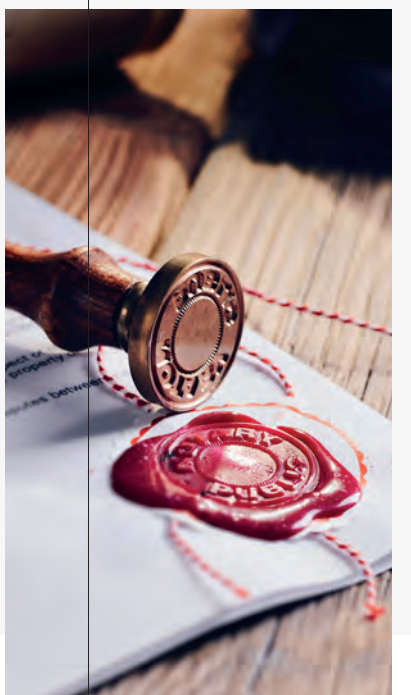
04 VERMARKTUNG: VON DER BESICHTIGUNG BIS ZUM NOTARTERMIN

Sobald Ihre Immobilie auf dem Markt ist, wird der Makler **Interessentenanfragen koordinieren, Anfragen beantworten und Beratungs- und Besichtigungstermine –** gerne ohne Eigentümer – durchführen. Ihre Privatsphäre bleibt so immer gewahrt. Ein seriöser Experte grenzt die Auswahl ein und **vermeidet Besichtigungstourismus.** Nur sorgfältig vorqualifizierte, solvente Interessenten kommen in die engere Auswahl. Selbstverständlich wird Ihr Makler Sie über **jeden Schritt detailliert auf dem Laufenden halten.** Hierfür steht eine komfortable Berichtfunktion über einen ständig aktualisierten Aktivitätenreport zur Verfügung.

In Absprache mit Ihnen wird er auch die Preisverhandlungen durchführen. Bei der Kaufvertragsvorbesprechung klärt der Experte alle Fragen und koordiniert die Vertragsparteien, damit Sie ganz **beruhigt zur Beurkundung** gehen können. Auch wird der Makler den Notar mit allen erforderlichen Informationen wie z. B. Daten des Verkaufsobjekts, Kaufpreis, Zahlungs- und Übergabetermin etc. versorgen. Beim **Notartermin steht Ihnen Ihr Experte natürlich zur Seite** und ist bei der Klärung auftretender Fragen behilflich.

05 AFTERSALES

Nach dem Notartermin wird Ihr Immobilien-Experte in ständigem **Kontakt mit dem Käufer und Notar bezüglich der Kaufpreiszahlung bleiben,** damit diese vertragsgemäß erfolgen kann. Danach bereitet er die **Übergabe** sorgfältig vor und koordiniert die Termine mit allen Parteien. Bei der Objektübergabe wird der Makler u. a. die Zählerstände aufnehmen, protokollieren und an die zuständigen Versorgungsunternehmen melden. Die meisten Makler verfügen auch über exzellente Kontakte zu Umzugsunternehmen – zögern Sie also nicht, sie bei Bedarf darauf anzusprechen. Und bei allen weiteren Fragen und Anliegen rund um Immobilien brauchen Sie künftig nur zum Hörer zu greifen – Ihr Spezialist wird Ihnen auch weiterhin gerne zur Seite stehen.



SPECIALSERVICE, DER SICH AUSZAHLT.

DAS BIETER-VERFAHREN

Seriöse Immobilienmakler können Ihnen noch eine ganze Reihe weiterer attraktiver Dienstleistungen rund um den Verkauf anbieten. Dazu gehören unter anderem das „Bieterverfahren“ und der „diskrete Verkauf“.

Das Bieterverfahren: Beim Bieterverfahren haben Verkäufer die Möglichkeit, den Wettbewerb unter den potenziellen Käufern zu fördern und so den Kaufpreis in die Höhe zu treiben. Es handelt sich dabei nicht um eine Auktion oder eine Versteigerung – es ist eine spezielle Methode für die Ermittlung des Marktpreises einer Immobilie. Im Gegensatz zum klassischen Verkaufsablauf, bei dem der Verkäufer den Preis vorgibt, schlägt beim Bieterverfahren der Kaufinteressent den Preis vor. Der Verkäufer kann das Kaufangebot annehmen, ist aber nicht zum Verkauf verpflichtet, wenn der Angebotspreis nicht seinen Vorstellungen entspricht. Das Verfahren bringt vor allem Vorteile mit sich, wenn ein rascher Verkauf nötig ist, die Immobilie zwar an einem guten Standort, aber sanierungsbedürftig ist, die Immobilie sehr beliebt ist und somit der Preis noch weiter steigen kann oder bisherige Verkaufsversuche erfolglos waren.

Der Makler kümmert sich dabei u. a. um:

- ✔ den gesamten Ablauf des Bieterverfahrens,
- ✔ ein ausführliches Exposé und alle relevanten Unterlagen zur Immobilie,
- ✔ die werbewirksame Präsentation der Immobilie,
- ✔ die Auswahl potenzieller Kaufinteressenten aus dem eigenen Netzwerk,
- ✔ das Prozedere und das Sammeln der abgegebenen Gebote.

DER DISKRETE VERKAUF

Ein Verkauf ohne offene Vermarktungstätigkeiten hat einige Vorteile und eignet sich vor allem für außergewöhnliche „Liebhaber-Objekte“ oder Eigentümer mit dem Wunsch nach absoluter Diskretion. Ein guter Makler wird dabei seriöse Investoren und Interessenten aus einem Kundennetzwerk direkt ansprechen. Weil die Exklusivität der Immobilie durch dieses Verfahren besonders hervorgehoben wird, steigt auch die Chance auf einen deutlich höheren Verkaufspreis. Ihr Makler wird Ihnen diesen exklusiven Service detailliert erläutern und genau prüfen, ob er für Ihr Haus oder Ihre Wohnung in-frage kommt.

GUIDE SCHEIDUNG

GUIDE ERBSCHAFT

GUIDE BESTELLER

WEITERE THEMEN AUF ANFRAGE.

IMMO-GUIDE

FÜR IMMOBILIENEIGENTÜMER HABEN WIR EINEN INFORMATIVEN IMMOBILIEN-FAHRPLAN ERARBEITET, DER IHNEN HILFT, DIE FÜR SIE RICHTIGE LÖSUNG ZU FINDEN.

SIE INTERESSIEREN SICH FÜR ANDERE THEMEN? FORDERN SIE UNSERE ANDEREN RATGEBER AN ODER LASSEN SIE UNS PERSÖNLICH DARÜBER SPRECHEN. WIR HELFEN IHNEN GERNE!

TIEF IN DEN VERKAUFS-PROZESS EINSTEIGEN.

Für Ihre Käufer stellt der Erwerb von Wohneigentum wahrscheinlich die größte Investition dar, die sie jemals im Leben tätigen werden. Sollte man als Verkäufer dann nicht auch darauf achten, einen Verkauf „nicht eben mal so“ anzugehen? Schließlich möchten Sie den optimalen Preis erhalten und dabei aus vollem Herzen seriös und kompetent auftreten. Aus vielen Jahren Erfahrung können wir Ihnen sagen: Je positiver ein Verkaufsprozess abläuft, umso zufriedener starten Verkäufer danach in einen neuen Lebensabschnitt.

Gerne stehen wir Ihnen zur Seite und beantworten alle Fragen rund um den Immobilienverkauf. Rufen Sie uns doch einfach einmal an und wir treffen uns ganz unverbindlich. Wir freuen uns auf Sie!

butterling
immobilien

Erstklassiger Immobilien-Service! butterling immobilien steht für Seriosität, exzellente Marktkenntnis, langjährige Erfahrung und höchste Qualifikation beim Verkauf von Immobilien in Leipzig und Umgebung. Wir kreieren für jeden Kunden individuelle Lösungen und überzeugen mit nachhaltigem Engagement, Fairness und starken Maklerleistungen.

- Klare Marktwertermittlung
- Überzeugende Immobilienexposés
- Professionelle Werbung auf allen Kanälen
- Starke, messbare Vertriebsleistung
- Persönlicher Notarservice
- Immobilienübergabe und After-Sale

WWW.BUTTERLING-IMMOBILIEN.DE

DAS GLÜCK BEVORZUGT DEN, DER VOR-BEREITET IST.

LOUIS PASTEUR

butterling
immobilien

butterling
immobilien

Butterling Immobilien
Sven Butterling
Hommelweg 6
04316 Leipzig, Mölkau
Büro: (0341) 8799733
info@butterling-immobilien.de

BUTTERLING-IMMOBILIEN.DE