

UNSER GEMEINSAMES ZIEL

WIR HABEN EIN GEMEINSAMES ZIEL ...
DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE!

- Zum marktgerechten Preis!
- So schnell wie möglich!
- Zu den für Sie besten Bedingungen!

Ich arbeite mit Ihnen als Team zusammen,
bis Ihre Immobilie gekauft / verkauft ist.

ABER AUCH DANACH!

Ich bin nach dem Kauf Ihrer Immobilie für Sie da und
begleite Sie z.B. bei der Übergabe und stehe Ihnen
jeder Zeit gern zur Verfügung.

ES GEHT UM IHR VERMÖGEN

HABEN SIE DIESE FRAGEN AUCH SCHON BEDACHT...

- Haben Sie schon einmal mit einem fremden Menschen Geschäfte getätigt?
- Wie stellen Sie sicher, dass Sie Ihr Geld bekommen?
- Wie stellen Sie sich die Kosten der Vermarktung vor?
- Wie stellen Sie sich Ihre Erreichbarkeit vor?
- Wie fassen Sie bei Interessenten nach?
- Wie qualifizieren Sie die Käufer?
- Wie unterbinden Sie Immobilientourismus?
- Wie schützen Sie sich vor Besichtigungskriminalität?
- Wie viele Immobilien haben Sie im letzten Jahr verkauft?
- Wie viele vergleichbare Objekte sind Ihnen bekannt?

WELCHE DIENSTLEISTUNGEN SIE ERHALTEN

EIN AUSZUG UNSERER SERVICE-DIENSTLEISTUNGEN FÜR SIE

- Marktanalyse / Marktpreisanalyse
- Wertermittlung
- Exposéerstellung mit professionellen Fotos & Texten, optimieren von Unterlagen
- Entwicklung einer Vermarktungsstrategie
- Umsetzung der Vermarktung
- Zusammenarbeit mit Maklerkollegen
- Open House nach Absprache
- Kontakt zu potentiellen Kaufinteressenten aus unserem Kundenbestand
- Gespräche mit Kaufinteressenten
- Behördengänge & Gespräche mit Ämtern
- Unterstützung bei Finanzierungen & Korrespondenz mit beteiligten Banken
- Notarielle Abwicklung
- Übergabe

VIELE KÖCHE VERDERBEN DEN BREI!

Viele Köche verderben den Brei! SIE sind auch der Auffassung, es sei wirkungsvoller, mehrere Makler mit der Vermittlung IHRES Objektes zu beauftragen?

- Diese Makler wissen genau, dass ihre Verkaufschancen vom Faktor Zeit und vom Zufall abhängen. Der Verkauf IHRES Objekts wird zum Lottospiel.
- Sie finden IHR Objekt zu verschiedenen Preisen mit verschiedenen Beschreibungen wieder – wie sieht das aus? - **IHR Objekt verliert seinen guten Ruf!**
- Kein Makler kümmert sich zeit- und kostenintensiv um die Vermarktung IHRES Objekts.
- Makler bringen schnell viele Interessenten: **SIE** werden „genervt“ von Neugierigen, Immobilien-touristen und geplatzten Finanzierungen.
- Die Verkaufsinstrumente beschränken sich in der Regel auf Zeitungsinserate und das Internet.
- Ein Teufelskreis: Viele erfolglose Besichtigungen erhöhen den Argumentationsdruck auf **IHREN** Preis.
- Ein Interessent, dem das Objekt von mehreren Maklern zu verschiedenen Preisen angeboten wird, verliert das Interesse: **Es erscheint ihm unseriös!**
- Die gegenseitige Unverbindlichkeit lässt die Makler zwangsläufig nur im eigenen Interesse arbeiten – **IHR** Interesse steht hinten an.

➔ **Warum hat es HIDIR mit seinem System geschafft, die Dauer bis zum Verkauf eines Objekts erheblich zu reduzieren?**

100% Einsatz führt zu 100% Erfolg

- ✓ HIDIR bindet die Kollegen in den Verkauf ein! Im Gemeinschaftsgeschäft arbeiten die Makler **miteinander** und konkurrieren nicht um den Vertragsabschluss. – Die Zeit bis zum Verkauf des Objekts ist erheblich kürzer, ohne zusätzliche Kosten für Sie.
- ✓ HIDIR garantiert die **nachweisbare Durchführung** aller, auch der zeit- und kostenintensiven Maßnahmen auf der Basis eines individuellen Konzepts – dem Marketingplan!
- ✓ HIDIR **qualifiziert** die **Interessenten** und ihre Bonität vorher.
- ✓ **Ihr Interesse ist unser Interesse!** – Sie werden von uns immer auf dem aktuellen Stand gehalten!

Wir freuen uns darauf, Ihnen Ihr Vertrauen in uns zu beweisen!

20 Tipps, um erfolgreich Ihr Heim zu verkaufen

1. Machen Sie einen möglichst guten ersten Eindruck:

Ein gepflegter Rasen, gut geschnittene Sträucher und rutschfreie Zugänge heißen Ihre Interessenten willkommen. Also lassen Sie Ihre Eingangstür frisch gestrichen oder aber mindestens frisch gesäubert erstrahlen. Wenn es Herbst ist, dann harken Sie das Laub. Im Winter schieben Sie den Schnee von den Wegen. Je mehr der erste Eindruck der Interessenten und Ihr Heim passen, desto besser.

2. Investieren Sie ein paar Stunden in künftige Interessenten:

Hier ist Ihre Chance, Ihr Eigentum vorzuzeigen: Reinigen Sie den Wohnraum, das Badezimmer, die Küche. Wenn Holzeinbauten zerkratzt sind oder die Wände verschlissen, dann renovieren Sie. Ein neuer Anstrich lässt den Raum an Volumen gewinnen und macht Ihr Heim behaglich. Ihre Kaufinteressenten wollen mehr fühlen, wie toll Ihr Haus sein kann, als hören, wie großartig es sein „könnte“, wenn man ein wenig Arbeit investierte.

3. Überprüfen Sie Wasserhähne und Glühbirnen:

Tropfende Wasserhähne sind einfach störend und durchgebrannte Glühbirnen lassen Ihre Interessenten im Dunkeln stehen. Lassen Sie solche Kleinigkeiten nicht zum Problem für den Verkauf Ihres Heims werden.

4. Verschließen Sie nichts vor dem Käufer:

Wenn Sie einzelne Türen in Ihrem Haus verschließen, seien Sie sicher, sind auch Ihre Interessenten „verschlossen“. Bitte versuchen Sie nicht, dass „Verschließen“ zu erklären, lösen Sie das Problem und machen die Türen auf!

5. Denken Sie sicher!

Hauseigentümer lernen mit allen Gefahren zu leben:

Rollschuh auf den Treppen, abgelöste Bodenbeläge, rutschige Untergründe, zu tief hängende Lampen: machen Sie Ihr Heim so sicher als möglich für unerfahrene Besucher!

6. Schaffen Sie Freiräume!

Denken Sie daran, Ihr Klient sucht nicht nur Wohn-, sondern auch Abstellraum! Räumen Sie den Keller und den Hauswirtschaftsraum auf und schaffen Sie Platz!

7. Überprüfen Sie den Zustand Ihrer sanitären Einrichtungen!

Je besser Ihre sanitären Einrichtungen organisiert sind, desto besser! Entfernen Sie Unnötiges und schaffen Sie Platz!

8. Lassen Sie Ihre Badezimmer erstrahlen!

Badezimmer verkaufen Häuser! Denken Sie daran! Sorgen Sie sich um gut schließende Hähne und ablaufende Abflüsse! Legen Sie Ihre besten Handtücher und Bad-Utensilien heraus!

9. Schaffen Sie traumhafte Schlafräume!

Erwecken Sie das Gefühl von traumhaften Nächten in Ihren Interessenten! Für einen tollen Gesamteindruck entfernen Sie unnötige Möbel, beziehen die Betten neu und erneuern die Vorhänge!

20 Tipps, um erfolgreich Ihr Heim zu verkaufen

10. Öffnen Sie Ihr Heim dem Tageslicht!

Lassen Sie die Sonne rein! Ziehen Sie die Vorhänge zurück und lassen Sie Ihre Räume an Größe und Helligkeit gewinnen!

11. Erleuchten Sie die Nacht!

Erleuchten Sie das Unerwartete, indem Sie alle Ihre Lichtquellen nutzen! Drinnen und Draußen! Lassen Sie sich Ihre Interessenten behaglich und willkommen fühlen! Es ist so leicht, mit ein wenig LICHT!

12. Entfernen Sie störende Einflüsse!

Interessenten fühlen sich oft als störend in gut besuchten Heimen! Also lassen Sie Ihren privaten Besuch bei einer Hausbesichtigung lieber „außen vor“!

13. Achten Sie auf Ihre Haustiere!

Hunde und Katzen sind tolle Mitbewohner! Aber wenn Sie Ihr Heim zeigen, dann haben sie ein Talent „vor den Füßen herumzulaufen“! Tun Sie also allen einen Gefallen: Lassen Sie Hund und Katze draußen, mindestens so, dass Sie nicht stören!

14. Achten Sie auf Lautstärke!

Es ist Recht: der Rock´n Roll stirbt nie, aber er kann einen Hausverkauf massiv stören! Also, wenn Sie verkaufen wollen, dann regulieren Sie die Lautstärke von TV und HiFi!

15. Entspannen Sie sich!

Seien Sie freundlich, aber versuchen Sie nicht krampfhaft ein Gespräch zu führen! Ihre Interessenten wollen Ihr Heim mit einem Minimum an Störung besichtigen!

16. Entschuldigen Sie sich für Nichts!

Egal wie unangenehm Ihnen die Situation oder ein Kommentar Ihres Interessenten ist, schenken Sie dem keine Beachtung und lassen Sie Ihren HIDIR Makler die Situation lösen, er hat einfach mehr Erfahrung!

17. Halten Sie „den Ball flach“.

Niemand kennt Ihr Heim wie Sie, aber niemand kennt Käufer so gut, wie Ihr HIDIR Makler! Halten Sie sich im Hintergrund und überlassen die Verhandlungen Ihrem Makler!

18. Verwandeln Sie Ihr Heim nicht in einen „Gebrauchtwarenladen“.

Bieten Sie niemals Einrichtungsgegenstände an, die Sie nicht mehr brauchen! Sie drücken den Preis!

19. Vertrauen Sie den Erfahrungen anderer!

Wenn Klienten anfangen, Zeiträume, den Preis oder andere Konditionen zu verhandeln, bitte halten Sie sich zurück! Vertrauen Sie Ihrem HIDIR Makler!

20. Helfen Sie Ihrem Makler!

Lassen Sie Ihren Agenten frei über die Besichtigungen und deren Zeitpunkt verfügen. Sie können nur gewinnen! Vertrauen Sie ihm und seien Sie offen!

CHECKLISTE

UNTERLAGEN, DIE SIE BEREITHALTEN SOLLTEN

1. UNTERLAGEN FÜR HÄUSER

- Amtlicher Lageplan 1 : 1.000
- Grundbuchauszug aktuellen Datums
- Grundschuld/ Resthypothek
- Gutachten (falls vorhanden)
- Baubeschreibung
- Grundrisspläne/ Ansichten
- Wohn- und Nutzflächenberechnung
- Dokumentationen über die Haustechnik
- Fotos im bewohnten Zustand
- Nachweis über die Brandversicherung
- Schlüssel und eventuelle Nebenschlüssel
- Energieausweis

2. ZUSÄTZLICHE UNTERLAGEN FÜR EIGENTUMSWOHNUNGEN

- Teilungserklärung
- Protokolle der Eigentümerversammlungen
- Mietvertrag im Vermietungsfall
- Nebenkostenabrechnung, die Höhe für die Instandhaltungsrücklagen gesondert ausgewiesen
- Den aktuellen Wirtschaftsplan; Höhe der Rücklagen
- Energieausweis

Fehlende Unterlagen beschaffen wir gerne für Sie.

CHECKLISTE VERKAUFSVORTEILE

WIR UNTERSTÜTZEN SIE IN DER PRÄSENTATION UND BEI DER VERMARKTUNG
IHRER IMMOBILIE!

Für den ersten Eindruck haben wir keine zweite Chance!!!

AUSSENANLAGE

- Rasen gemäht
- Hecken und Sträucher getrimmt
- Unkraut entfernt/Garten eingefasst
- Abfälle entfernt
- Anfahrt/Gartenweg sauber
- Dachsim/Dachrinne in Ordnung
- Garage sauber
- Verputz, wenn nötig, ausgebessert

IM INNEREN DES HAUSES

- Ist die Luft frisch?
- Veranda/Foyer sauber?
- Türklingel/-klopfer funktionsfähig?
- Türen/Klinken/Scharniere o. k.?

VIEL PLATZ SCHAFFEN

- Flure/Treppen aufräumen
- Ungenutzte Möbel entfernen
- Küchenflächen, -herd reinigen
- Becken sauber

GEFLEGTER EINDRUCK

- Reparatur der Hähne/Toiletten
- Ofen/Luftbefeuchter gereinigt
- feste Tür-/Schranktürgriffe
- Innenputz ausgebessert
- Fenster gereinigt/wenn nötig reparieren
- Glühbirnen erneuert

SAUBERKEIT

- Bäder
- Kühlschrank/Herd
- Kamin
- Waschmaschinen etc.

KAUFATMOSPHERE SCHAFFEN

- Verhalten Sie sich diskret während der
- Besichtigung
- Schalten Sie alle Lichter ein
- Schalten Sie Radio und TV aus
- Öffnen Sie die Vorhänge
- Haustiere sollten nicht stören