



7 Punkte für Ihren Immobilienverkauf



KNIGGE - IMMOBILIEN KG

Liebe Immobilienbesitzer,

möchten Sie Ihre Immobilie jetzt oder in den nächsten Monaten verkaufen? Und Sie wissen gar nicht, wo Sie anfangen sollen? Wir von KNIGGE-IMMOBILIEN sind bestrebt sicherzustellen, dass der Verkauf Ihrer Immobilie so reibungslos wie möglich verläuft.

Wir haben über 2000 Immobilienbesitzern dabei geholfen, Ihre Immobilien schnell, einfach und zu einem möglichst hohen Preis zu verkaufen.

Um Ihnen den Einstieg für Ihren Verkauf zu erleichtern und einen stressfreien und erfolgreichen Verkauf zu ermöglichen, verraten wir Ihnen 7 wertvolle Tipps rund um das Thema „Immobilienverkauf“.

Nutzen Sie unsere langjährige Erfahrung und Marktkenntnis. Diese allein ist ein Gewinn für Sie.

Gerne stehen wir Ihnen für Weiteres zur Verfügung!



NAME Christian Knigge
Telefon: 040 359 887 80
Mobil: 0171 6444 089
E-Mail: ck@knigge-immo.de



Punkt 1

Wertermittlung der Immobilie

Der richtige Preis Ihrer Immobilie ist der wichtigste Faktor bei der Vorbereitung für einen erfolgreichen Verkauf. Der Preis ist ausschlaggebend um potenzielle Käufer anzusprechen.

Bitte beachten Sie: Ist der Angebotspreis weit über dem Marktwert, verzögert sich der Verkauf unnötig. Ist der Angebotspreis zu niedrig, verlieren Sie bares Geld.

Viele Anbieter werben mit einer sog. „Wertermittlung“. Derartige Ergebnisse sind pauschal und spiegeln keinesfalls den tatsächlichen Wert einer Immobilie wieder.

Für jede Immobilie unserer Kunden erstellen wir ein aufwendiges Verkehrswertgutachten über unseren zertifizierten Sachverständigen. Damit steht der Preis fest!

Mit einem Gutachten vermeiden Sie unangenehme Preisverhandlungen und ein Käufer kennt damit den echten Wert dieser Immobilie. Seine Bearbeitungszeit von Finanzierungsanfragen wird damit erheblich verkürzt!





Punkt 2

Vollständigkeit der Verkaufsunterlagen

Diese Unterlagen müssen für den Wohnungs- bzw. Hausverkauf unbedingt vorhanden sein:

- Grundbuchauszug
- Grundriss mit Maßangaben
- Energieausweis (Pflicht!)
- Grundriss / Schnitte
- Teilungserklärung (Wohnung)
- Eigentümerversammlungsprotokolle der letzten 3 Jahre (Wohnung)
- die aktuellste Wohngeldabrechnung (Wohnung)
- Betriebskostenabrechnung (Haus)
- Mindestens 30 hochwertige Fotos

Unsere kostenfreie Dienstleistung

Sollten Ihnen diese Unterlagen nicht im Original vorliegen, oder diese aktualisiert werden müssen, beschaffen wir umgehend sämtliche Unterlagen bei den entsprechenden Behörden und Ämtern. Ganz ohne Aufwand für Sie!

Punkt 3

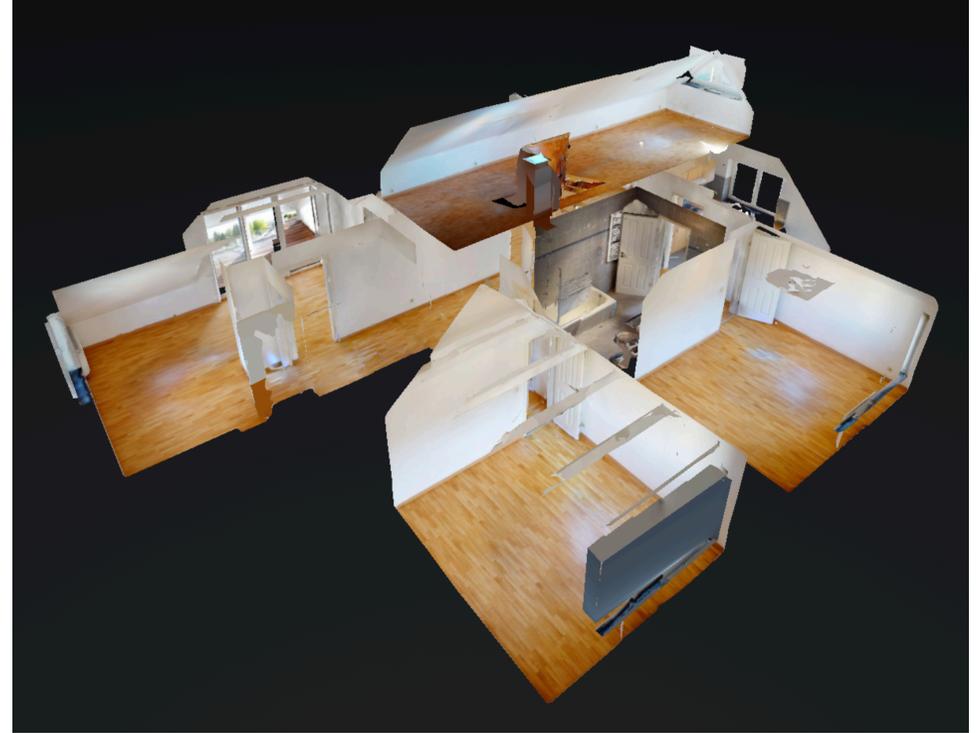
Professionelle Darstellung der Immobilie

Wir erstellen hochauflösende Fotos, sowie Videosequenzen Ihrer Immobilie. Aufgenommen bei schönem Wetter ohne Hinweise auf aktuelle Bewohner.

Ein ansprechendes und informatives Exposé mit professionellen Innen- sowie Außenaufnahmen, Videos und Texten, ist ein MUSS. Dabei wird modernste Software und Hardware eingesetzt.

Im Ergebnis erhalten Interessenten ein interaktives Exposé innerhalb von nur 3 Minuten nach Anforderung. Dieses Exposé enthält auch einen außergewöhnlichen 360° Rundgang, erstellt mit einem 3D-Scan der Immobilie. Das alles hochauflösend in 4k. Diese Exposé können zu jederzeit 24 Stunden / 7 Tage lang von jedem Rechner, Tablett oder Smartphone geöffnet werden. Ein aufbereiteter, anschaulicher Grundriss und ein Umgebungsplan ist ebenfalls vorhanden.

Diese Art der virtuellen Besichtigung ist ein Highlight und setzt neue Maßstäbe für den erfolgreichen Immobilienverkauf.





Punkt 4

Vermarktung Ihrer Immobilie

Wir gestalten für Sie vielversprechende Anzeigen und schalten diese online sowohl bei gängigen Internetportalen, als auch sozialen Medien und unserer Homepage. Kosten entstehen Ihnen keine!

Interessenten erhalten innerhalb von nur 3 Minuten das gewünschte Exposé. Eine kürzere Reaktionszeit gibt es nicht!

Gerade in Zeiten von Corona liegen die Vorteile auf der Hand. Das interaktive Exposé und die virtuelle Besichtigungstour ermöglichen einem Interessenten detaillierte Einblicke. Vereinbart der Interessent dann einen Termin zur realen Besichtigung, dann ist dieser Interessent sehr wahrscheinlich auch bereits der passende Käufer.

Wir achten darauf, grundsätzlich Einzeltermine zu vereinbaren. Diese Besichtigungen finden unter höchst möglichen und vorgeschriebenen Schutzmaßnahmen statt.

Wir nehmen uns die Zeit für eine ausgiebige Besichtigung und zur Beantwortung von Fragen zum Objekt. Beratungen erfolgen entweder persönlich, telefonisch, in einem Chat oder in einer Videokonferenz.

Punkt 5

Vorauswahl der Interessenten

Wir verschwenden keine Zeit damit, Ihre Immobilie Interessenten zu zeigen, die ohnehin als Käufer nicht in Frage kommen.

Aus diesem Grund führen wir vor Objektbesichtigungen ein ausführliches Beratungsgespräch mit den Interessenten. Wir erkundigen uns über den finanziellen Hintergrund, z.B. mit Arbeitsplatzsicherheit, Einkommen, Verpflichtungen und Kreditwürdigkeit sowie natürlich nach den individuellen Kaufkriterien des Interessenten.

Diese Kaufkriterien sind es, die mit Ihrer Immobilie übereinstimmen müssen, ohne allzu große Abweichungen zu haben.

Uns liegen eine Menge an Interessentenanfragen vor. Die festgestellten Kaufkriterien werden mit Ihrer Immobilie abgeglichen. Stimmt ein Großteil der Kriterien überein, erhalten diese Interessenten das Angebot Ihrer Immobilie.

Seien Sie sicher: Wir finden den Käufer Ihrer Immobilie!





Punkt 6

Der Besichtigungstermin

Wir informieren Sie über den Besichtigungswunsch von Interessenten, vereinbaren und bestätigen die Termine.

Wichtig ist, dass alle Räume zugänglich und vorzeigbar sind. Der erste Eindruck zählt! Für alles weitere sorgen wir!

Objektbesichtigungen werden nur mit qualifizierten Interessenten durchgeführt. Wir kennen deren spezielle Wünsche und beraten unsere Kunden auch während der Besichtigung. Wir führen den Interessenten durch das Objekt. Sie können sich ganz zurücklehnen.

Wir übernehmen für Sie das Gespräch und beantworten alle Fragen, auch wenn Sie selbst in der Nähe sind.

Eine Kaufpreisverhandlung gibt es nur in ganz seltenen Fällen. Der im Exposé ausgewiesene Kaufpreis entspricht dem Verkehrswert des vorliegenden Gutachtens. Damit steht der Preis fest!

Punkt 7

Kaufvertrag

Haben wir einen geeigneten Käufer gefunden, ist es an der Zeit den Kaufvertrag vorzubereiten.

Diesen notariellen Vertragsentwurf lassen wir im Auftrag des Käufers erstellen. Grundsätzlich gilt, der Käufer bestimmt den Notar, da er ihn bezahlen muss. Kennt er niemanden, werden wir ein Notariat empfehlen.

Der Entwurf wird gründlich ausgearbeitet, denn inhaltlich müssen sich alle getroffenen Vereinbarungen im Kaufvertrag wiederfinden. In diesem Zusammenhang müssen auch eventuelle Mängel, selbst wenn diese bereits behoben wurden, aufgenommen werden. Werden diese verschwiegen, besteht die Gefahr einer Rückabwicklung des Vertrages.

Nicht beurkundete Nebenabreden sind unwirksam und können sogar zur Nichtigkeit des gesamten Kaufvertrags führen.

Sie sind mit uns ganz auf der sicheren Seite!



Extra Tipp

Wählen Sie den richtigen Immobilienmakler

Setzen Sie Ihr größtes Vermögen nicht dem Risiko aus, es falsch zu vermarkten. Wählen Sie den richtigen Immobilienmakler. Wenn es darum geht, Ihre Immobilie in Hamburg und Umgebung zu verkaufen, sind Sie bei uns genau richtig.

Wir kümmern uns um die Beschaffung sämtlicher Objektunterlagen und erstellen ein interaktives Exposé.
Wir erstellen einen Scan in 3D mit 360°-Rundgang und Videos in 4K Auflösung. Virtuelle Objektbesichtigung 24/7.
Wir beraten, verhandeln und begleiten die Kaufparteien.
Wir bringen Käufer, die sich in Ihr Zuhause verlieben.
Wir erstellen zu jeder Kaufimmobilie ein für Sie KOSTENFREIES Gutachten.
Wir bekommen den besten Preis für Ihr Zuhause.
Und wir begleiten Sie bei jedem Schritt. Ehrlichkeit und Vertrauen ist für uns wichtig!

Weitere Informationen für Verkäufer finden Sie unter: <https://www.knigge-immo.de/immobilien-verkaufen/>



NAME Christian Knigge - zert. Sachverständiger
Telefon: 040 359 887 80
Mobil: 0171 6444 089
E-Mail: ck@knigge-immo.de

