

IMMOBILIE VERKAUFEN



Sie denken darüber nach, Ihre Immobilie zu verkaufen?

Aus eigener Erfahrung wissen wir, dass der Verkauf des eigenen Zuhauses viele Emotionen verbunden ist.

Gleichzeitig wissen wir, wie viel Freude es bringen kann, mitzuerleben, wie junge Familien eigene Erinnerungen dort schaffen können, wo bereits Sie und Ihre Familie viele gemeinsame Erlebnisse hatten.

Gerne begleiten wir Sie bei dem Prozess und stehen Ihnen mit Rat und Tat, Kompetenz und Einfühlungsvermögen zur Seite, um passende Käufer für Ihr Haus / Ihre Wohnung zu finden.

Auf den Folgeseiten finden Sie erste Informationen über den Ablauf des Immobilienverkaufs.

Wir freuen uns sehr auf Ihren Anruf unter 0151-18402024 oder Ihre E-Mail an info@lingies-immobilien.de

Meike und Marc-Oliver Lingies



LINGIES Immobilien
& LINGIES

ABLAUF

- Kontaktaufnahme durch Sie unter 0151-18402024 oder info@lingies-immobilien.de
- Gemeinsames Treffen an Ihrer Immobilie zum Kennenlernen
- Erstellung einer kostenlosen Marktwerteinschätzung durch uns
- Schließen eines Maklervertrages
- Zusammenstellen aller relevanten Unterlagen und Erstellen von Fotos Ihrer Immobilie
- Aufbereitung der Unterlagen für das Exposé
- Freigabe des Exposés durch Sie
- Beginn der Vermarktung
- Durchführung von Besichtigungen nach Rücksprache mit Ihnen
- Führen der Kaufpreisverhandlungen durch uns
- Begleitung zum Notartermin
- Übergabe der Immobilie

INHALTE MAKLERVERTRAG

Damit alles rechtssicher ist und wir überhaupt für Sie tätig werden dürfen, bildet ein sogenannter Maklervertrag die Grundlage für unsere Zusammenarbeit. Diese Vereinbarung umfasst im feinsten Juristen-Sprachgebrauch die "Spielregeln" und liest sich teilweise recht unverständlich.

Daher fassen wir die wesentlichen Inhalte des Maklervertrages gerne für Sie zusammen:

- Sie beauftragen uns exklusiv für die Vermittlung der Immobilie und arbeiten in dem vereinbarten Zeitraum (i.d.R. 6 Monate) ausschließlich mit uns zusammen. Erhalten Sie Anfragen von Interessenten, verweisen Sie an uns und wir nehmen Ihnen die Kommunikation ab.
- Wir sind verpflichtet, alles daran zu setzen, für Ihre Immobilie die passenden Käufer zu finden und Sie laufend auf dem aktuellen Stand zu halten.
- Dafür sind Sie verpflichtet, uns alle relevanten Unterlagen zur Verfügung zu stellen und uns alle Informationen bereitzustellen, die Sie über die Immobilie haben.
- Für unseren Aufwand erhalten wir eine Maklercourtage von Ihnen. Mit den Käufern treffen wir ebenfalls eine Courtage-Vereinbarung.
- Finden wir einfach keinen passenden Käufer, entstehen keine Kosten für Sie. Das ist unser betriebswirtschaftliches Risiko.

BENÖTIGTE UNTERLAGEN

Folgende Unterlagen werden für den Verkauf einer Immobilie benötigt.
Gerne helfen wir Ihnen beim Zusammenstellen dieser.
Sprechen Sie uns an, wenn Ihnen Unterlagen fehlen sollten.

- Grundrisse (mit Maßen)
- Schnittzeichnungen
- Wohnflächenberechnung
- Energieausweis
- Aktueller Grundbuchauszug
- Versicherungsschein der Wohngebäudeversicherung
- sofern vorhanden: Baubeschreibung

Bei Eigentumswohnungen oder anderem Gemeinschaftseigentum

- Teilungserklärung
- Hausgeldabrechnungen
- Wirtschaftsplan
- Informationen zur Hausverwaltung
- Protokolle der letzten drei Eigentümerversammlungen

Bei vermieteten Immobilien:

- Mietvertrag

Je nach finanzierender Bank können weitere Unterlagen angefordert werden.

MAKLER ODER PRIVATVERKAUF

1 Exposé - der erste Eindruck

Nicht nur durch professionelle Fotos und ggfs. Filmaufnahmen rücken wir Ihre Immobilie ins richtige Licht. Auch die rechtlichen Grundlagen und die passende Ansprache der Interessenten sind für den Erstkontakt entscheidend.

2 Anfragenbearbeitung

Unfreundliche Menschen, die sich zu jeder Tages- und Nachtzeit melden, sind tatsächlich keine Seltenheit.

Unsere Aufgabe:
Schnelle Reaktionszeit bei Anfragen und das "Filtern" vor Besichtigungen.

3 Besichtigungen - koordinieren und durchführen

Nicht nur die Logistik der Besichtigungen wird durch uns übernommen.

In der Praxis gibt es viele kritische Fragen und wir erleben bei Kunden immer wieder, wie erstaunt sie über die Emotionen sind, die geweckt werden, wenn fremde Menschen "durch das eigene Haus spazieren" und offen darüber sprechen, was alles verändert werden soll. Wir nehmen Ihnen diese Erfahrung gerne ab.

4 Finanzierung - nicht nur heiße Luft

Die wenigsten Interessenten sind "Barzahler". Natürlich prüfen wir für Sie auch die Bonität und die Finanzierbarkeit durch die Interessenten.

LEGEN SIE ALL DIES VERTRAUENSVOLL IN UNSERE HÄNDE

ERFOLGREICHE BESICHTIGUNGEN

Der erste Eindruck zählt! Häufig entscheiden sich Interessenten bereits bei der ersten Besichtigung für oder gegen eine Immobilie.

Diese 4 Punkte helfen dabei, dass der Ersteindruck passt und die Interessenten sich positiv angesprochen fühlen.

Vielen Dank für Ihre Mithilfe.

1 Ordnung

Ihr Zuhause braucht nicht nach einem Möbelkatalog auszusehen. Ein gewisses Maß an Ordnung hilft den Interessenten dabei, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und sich die eigenen Möbel in den Räumen vorstellen zu können.

3 Temperatur

Die meisten Menschen empfinden eine Raumtemperatur von 21°C als angenehm. Wir bitten Sie, in etwa diese Temperatur für Besichtigungen einzuhalten. Frierende Interessenten fühlen sich zu 99% unwohl und das fehlende Wohlfühlen führt in der Regel zu Absagen.

2 Licht

Licht hilft, die Räume gut auszuleuchten. Deshalb nutzen wir alle vorhandenen Lichtquellen und freuen uns über bereits geöffnete Vorhänge und Jalousien.

4 Gerüche

Sie lieben Räucherstäbchen und frisch gekochtes Gulasch? Leider scheiden sich bei Gerüchen die Geister. Bitte lüften Sie vor Besichtigungen gut durch, sodass die Luft möglichst neutral riecht und Interessenten ganz unvoreingenommen besichtigen können.

DIE PASSENDEN KÄUFER FINDEN

1 Für Sie

Sie sind unsere Auftraggeber und wir sind in Ihrem Sinn auf der Suche nach den passenden Käufern.

2 Voller Einsatz

Schnelle Reaktionszeit bei Anfragen.
Kurzfristige Rückrufe bei Ihnen.

3 Transparenz

Sie erhalten stets alle Informationen über den aktuellen Stand der Vermittlung.

4 Preisfindung

Vertrauen Sie auf unsere Expertise beim Finden des passenden Angebotspreises und stimmen gemeinsam mit uns Ihre individuelle Vermarktungsstrategie ab.

A person's hands are shown holding a small, grey and white model of a house. The background is a blurred image of a person sitting at a desk with papers and a pen.

LINGIES Immobilien
& LINGIES

WIR FREUEN UNS AUF
UNSER KENNENLERNEN

MEIKE & MARC —
OLIVER LINGIES

Hannoversche Str. 24
30916 Isernhagen

Mobil: 01 51 18 40 20 24
info@lingies-immobilien.de

www.lingies-immobilien.de



LINGIES Immobilien
& LINGIES