



LEISTUNGSÜBERSICHT

UNSERE DIENSTLEISTUNGEN RUND UMS HAUS

VERMITTLUNG / FINANZIERUNG / VERWALTUNG / BEWERTUNG

VORWORT

ÜBER MICH

Nach meinem Schulabschluss begann ich mit einer Ausbildung zum Immobilienkaufmann in einem Vredener Immobilienbüro, welche ich in 2014 erfolgreich mit einem IHK-Abschluss absolvierte. Während dieser Zeit habe ich ein fundiertes Fachwissen rund um die Bewertung, Finanzierung, Vermittlung & Verwaltung von Immobilien gesammelt, welches ich heute in Kombination mit meinem Verkaufsgeschick anwende, um Ihr Objekt zum bestmöglichen Verkaufspreis zu bringen. Im Anschluss an die Ausbildung erweiterte ich meinen Bildungsgrad durch ein Studium an der HAWK Holzminden mit dem Studiengang B. Sc. Immobilienwirtschaft. Das interagieren mit finanzmathematischen Anwendungen, rechtlicher Gegebenheiten und technischer Anforderungen in Bezug auf die einzelne und individuelle Immobilie wurde mir hier in hohem Maße vermittelt. Es ist wichtig, jede Immobilie individuell zu betrachten. Anschließend an das Studium arbeitete ich für 3 Jahre als Senior Analyst im Transaktionsmanagement eines Hamburger Investmentmanagers und habe dabei eine Vielzahl an Immobilien auf Aspekte der Wirtschaftlichkeit und den Standort im Detail geprüft. Dabei ist auch die Recherche einzelner Marktbrachen ein wichtiger Bestandteil, um die Nachfrage und weitere essenziellen Faktoren der jeweiligen Immobilie genau unter die Lupe zu nehmen. Seit 2021 bin ich selbständig als Immobilienmakler nach §34C GewO tätig und helfe bei der Vermittlung sowohl von Wohn- als auch Gewerbeimmobilien.



Meiner Arbeit widme ich mich mit Herz und Sachverstand. Ganz gleich, ob Appartement oder Villa, ob Verkauf oder Vermietung. Mit vollem Engagement, hoher Verlässlichkeit und Empathie setze ich mich dafür ein, Ihre Immobilie, welche auch ein hohes Maß an Emotionalität mit sich bringt, zum erfolgreichen Vertragsabschluss zu bringen.

Das verbinde ich mit meiner ganzen Power, Direktheit und Leidenschaft. Dabei ist mir Ehrlichkeit und Wahrhaftigkeit sehr wichtig, denn ich rede nicht gerne um den heißen Brei, sondern bringe das was wichtig ist, auf den Punkt.

Sie vertrauen mir Ihre Immobilie zum Verkauf an und lehnen sich einfach entspannt zurück. Ich kümmere mich um Ihre Immobilie, als wenn es meine eigene wäre.

VERMITTLUNG

A - DIE MARKTANALYSE

BESTANDSAUFNAHME

Erfassung der Ausstattungsmerkmale und Besonderheiten Ihrer Immobilie. Anhand der Informationsbeschaffung direkt vor Ort entwickeln wir eine effektive Besichtigungsstrategie und erarbeiten mögliche Szenarien, welche auf Ihr Grundstück zutreffen und ggf. die Zielgruppe erweitert.

DETAILLIERTE IMMOBILIENMARKTANALYSE

Nur Liegenschaften die auch konkurrenzfähig sind, werden verkauft. Wir zeigen Ihnen, wie der Markt funktioniert und mit welchen Immobilien Sie im Wettbewerb stehen, damit Sie den optimalen Verkaufspreis erzielen.

AUFWÄNDIGER OBJEKTVERGLEICH

Durch unseren Exklusiven Zugriff auf vergleichbare Angebote aus der Vergangenheit geben wir Ihnen einen klaren Anhaltspunkt, welche Preise erzielt werden können und wie lange die Objekte angeboten wurden. Durch diesen Vergleich kann in Bezug auf volatile Marktpreise neben einer professionellen Immobilienbewertung ein Preistrend abgeleitet werden.

B - IMMOBILIENAUFBEREITUNG

AUFFRISCHUNG

wir geben Tipps, mit welchen Maßnahmen Sie Ihre Immobilie ideal herrichten, sodass Interessenten sich in das Objekt verlieben. Dadurch erhöht sich der Verkaufserlös und erleichtert die Verhandlungen.

SWOT-ANALYSE

Wir analysieren intensiv die Stärken und Schwächen Ihrer Immobilie und zeigen unter bestimmten Voraussetzungen mögliche Chancen für den Käufer auf. Sollte es deutliche Schwächen geben, nennen wir Lösungswege z. B. im Hinblick auf Förderungsmöglichkeiten für Sanierungen.

HANDWERKERNETZWERK

Der Startpunkt für die Vermarktung wird festgelegt, sobald Ihre Immobilie bereits dafür ist. Offensichtliche Mängel schmälern den äußerst wichtigen Erst- und Gesamteindruck. Wir empfehlen Ihnen gerne einen guten Handwerker.

PRÜFEN ALLER OBJEKTUNTERLAGEN

Nicht immer sind alle Unterlagen zum Haus vorhanden. Lästige Behördengänge und Formulare übernehmen wir. Damit die benötigten Dokumente schnell, einfach und sauber zusammen liegen.

VERMITTLUNG

AUFRISCHUNG

wir geben Tipps, mit welchen Maßnahmen Sie Ihre Immobilie ideal herrichten, sodass Interessenten sich in das Objekt verlieben. Dadurch erhöht sich der Verkaufserlös und erleichtert die Verhandlungen.

SWOT-ANALYSE

Wir analysieren intensiv die Stärken und Schwächen Ihrer Immobilie und zeigen unter bestimmten Voraussetzungen mögliche Chancen für den Käufer auf. Sollte es deutliche Schwächen geben, nennen wir Lösungswege z. B. im Hinblick auf Förderungsmöglichkeiten für Sanierungen.

HANDWERKERNETZWERK

Der Startpunkt für die Vermarktung wird festgelegt, sobald Ihre Immobilie bereits dafür ist. Offensichtliche Mängel schmälern den äußerst wichtigen Erst- und Gesamteindruck. Wir empfehlen Ihnen gerne einen guten Handwerker.

PRÜFEN ALLER OBJEKTUNTERLAGEN

Nicht immer sind alle Unterlagen zum Haus vorhanden. Lästige Behördengänge und Formulare übernehmen wir. Damit die benötigten Dokumente schnell, einfach und sauber zusammen liegen.

C - MARKETINGAKTIVITÄTEN

MEDIENAUSWAHL

Um möglichst alle Zielgruppen zu erreichen, wird das Objekt neben den Online-Portalen und über Printmedien auch an unsere Stammkunden versendet. Denn nicht jeder sucht regelmäßig oder gibt zwischenzeitlich die Suche auf. Zudem kooperieren wir mit größeren Unternehmen, mit denen wir die Nachfrage maximieren können.

FOTOAUFNAHMEN & OBJEKTBSCHREIBUNG

Einer der wichtigsten Elemente sind die Fotoaufnahmen, welche vor einer Besichtigung den Interessenten zu einer Anfrage verleiten. Denn mit der guten Darstellung und hochwertigen Auflösungen, werden Emotionen geweckt. In Kombination mit einer individuellen Objektbeschreibung werden alle Highlights und Möglichkeiten aufgedeckt.

AUSSERGEWÖHNLICHE FLYER & HOCHWERTIGES EXPOSÉ

Durch einen Nachbarschaftsflyer erreichen wir jeden potenziellen Käufer im direkten Verkaufsgebiet. Durch unser exklusives Exposé wird Ihr Objekt mit allen wissenswerten Informationen ideal präsentiert. Bei Luxuriösen Objekten erstellen wir nach Absprache Prospekte.

VERMITTLUNG

GESTALTUNG DER INTERNETINSERATE

Im Internet haben sich die Möglichkeiten zur Vermarktung verbessert. Wir erstellen 360° Rundgänge und können bei Altbauten mit Sanierungsstau mit Hilfe von 3D-Visualisierungen die Erneuerungsmöglichkeiten aufzeigen. Dadurch erhöhen wir den Mut potenzieller Käufer, eine Modernisierung durchzuführen.

ANBRINGUNG VON VERKAUFSSCHILDERN

Tatsache ist, dass die meisten Interessenten sich im direkten Umkreis bis zu 3 Kilometern um Ihre Immobilie befinden. Mit auffälligen Verkaufsschildern machen wir vorbeikommende Passanten auf den Verkauf aufmerksam und können sich rund um die Uhr über eine aufgedruckte Nummer bei uns melden.

ANSPRACHE VORGEMERKTER KUNDEN

Wir erhalten regelmäßig - mehrmals die Woche - neue Anrufe von Interessenten, die Immobilien suchen. Dabei werden nicht alle fündig, sei es in einem Verkäufer- oder einem Käufermarkt. Wir nehmen die Wunschvorstellungen und Anforderungen der Suchenden genau auf und gleichen diese mit Ihrer Immobilie ab. Vielleicht haben wir so schnell einen Käufer für Sie.

OFFENE HAUSBESICHTIGUNGEN / TAG DER OFFENEN TÜR

Um neben individuellen Terminvereinbarungen auch Interessenten eine Chance zu geben, welche nicht zu jeder in Frage kommenden Immobilie melden oder eine Anfrage stellen, kann es durch Zufall vorkommen, auch durch diese Art von Besichtigung einen potenziellen Käufer zu finden. Für diese Art von Besichtigung bereiten wir alle entscheidenden Maßnahmen vor, kündigen einen Termin über Social Media Kanäle und Flyer vor, sowie auf unserer Homepage und den Inseraten im Netz.

NACHFASSANRUF BEI GETÄTIGTEN BESICHTIGUNGEN

Wir bleiben am Interessenten dran, stehen deren Fragen zu Verfügung und räumen Bedenken aus. Äußerst wichtig ist es dabei, keinen Eindruck zu hinterlassen, dass Sie dringend verkaufen müssen.

QUALIFIZIERUNG POTENZIELLER KÄUFER

Wir differenzieren zwischen echten Kaufinteressenten und bekannten Immobilien-Touristen, welche "nur mal gucken möchten". Das erspart Zeit, Nerven und Energie.

BIETERVERFAHREN

Das Bieterverfahren bei Immobilienverkäufen ist eine Verkaufsmethode, bei der potenzielle Käufer ihre Gebote in einem wettbewerbsorientierten Prozess abgeben, wodurch wir für Sie einen höheren Verkaufspreis erzielen können.

VERMITTLUNG

D - KOMMUNIKATION

TRANSPARENZ DURCH TÄTIGKEITSNACHWEIS

Wir halten Sie durchgehend auf dem aktuellsten Stand über unsere durchgeführten Tätigkeiten und Prozessschritte. Über Werbemaßnahmen bleiben Sie informiert. Sie erfahren selbstverständlich auch, wie viele Interessenten sich auf Ihr Objekt gemeldet haben.

RESULTATE UND REAKTIONEN LEITEN WIR AN SIE WEITER

Positives und negatives Feedback der Interessenten besprechen wir mit Ihnen, um gegebenenfalls kleine Änderungsmöglichkeiten vornehmen zu können um etwaige Verkaufschancen zu erhöhen. Dabei sind wir zeitnah, offen und ehrlich.

ÜBERSENDUNG AKTUELLER MARKTBERICHTE

Der Immobilienmarkt ist ständig in Bewegung und erfordert eine starke Marktkenntnis. Wir besitzen Expertise und unterrichten Sie in regelmäßigen Abständen über die Entwicklung regionaler Teilmärkte und ggf. deren Auswirkungen auf Ihren Verkauf.

E - TRANSAKTIONSMANAGEMENT

KOORDINATION DER BESICHTIGUNGSTERMINE

für einen Reibungslosen Ablauf der Besichtigungstermine gehört auch die schriftliche Terminbestätigung, dessen Wirkung in der Wichtigkeit dieses Termins vermittelt.

SERIÖSER VERHANDLUNGSPARTNER

Durch Ihren Auftrag verpflichten wir uns, Ihren Immobilienverkauf nach besten Gewissen und mit allen möglichen Mitteln zum bestmöglichen Preis zu verkaufen. Vertrauen Sie auf unsere Einwandbehandlung.

BONITÄTSPRÜFUNG UND UNTERLAGEN ZUR FINANZIERUNG

Ist der Käufer bereit den angebotenen Preis zu zahlen, ist es wichtig, dies auch zu ermöglichen. Es kommt in Hochzinsphasen deutlich öfter vor, dass die Aussicht auf eine Finanzierung nicht gegeben ist. Auch dies muss bei der Kaufpreisfindung beachtet werden. Wir prüfen unsere Kunden bereits vorab, damit keine falschen Hoffnungen entstehen. Zudem finden wir dadurch heraus, welcher Interessent in welcher Höhe die Möglichkeit hätte, zu zahlen. Damit eine schnelle Anfrage bei Partnerbanken erfolgen kann, stellen wir alle benötigten Unterlagen dafür zusammen.

VERMITTLUNG

FINANZIERUNGSBERATUNG FÜR KÄUFER

Es gibt immer wieder Interessenten, dessen Zuverlässigkeit schwammig ist und Hemmungen bestehen, mit Banken über Kreditkonditionen in Kontakt zu treten. Wir helfen dabei und stehen aktiv zur Seite.

VERSENDUNG VON EXPOSÉS

Natürlich versenden wir auch die erstellten Exposés mit wichtigen Informationen zum Kaufprozess, damit der Interessent sich auf den weiteren Verlauf vorbereiten kann.

FINDUNG EINES NOTARTERMINS

Ist der Käufer gefunden und die Bonität gesichert muss es schnell gehen. Damit keine Meinungsänderungen oder ähnliche Umstände zu einen Abbruch des Verkaufs führen, sollte der Notartermin zeitnah vereinbart werden und alle Erforderlichkeiten geklärt werden. Darüber informieren wir Sie und die andere Vertragspartei.

VORBESPRECHUNG DES NOTARTERMINS

Ist der Notar gefunden, wird ein Kaufvertrag aufgesetzt, den wir im Detail mit Ihnen besprechen werden, damit Sie auf die Vorlesung und die notarielle Beurkundung bestens vorbereitet sind.

F - SERVICE NACH DEM VERKAUF

ÜBERGABE DER IMMOBILIE UND DER SCHLÜSSEL

Ist alles unter "Dach und Fach", sorgen wir dafür, dass die Übergabe reibungslos erfolgt und der neue Eigentümer die Schlüssel erhält. Dabei lesen wir die Zählerstände ab, nehmen Fotos auf und übernehmen den Gesamtprozess.

ÜBERGABEPROTOKOLL

Damit keine Missverständnisse entstehen, erstellen wir auch das Übergabeprotokoll, damit z. B. keine Probleme bei verbrauchsabhängigen Zahlen entstehen, die ggf. bei einem Versorger falsch übermittelt wurden.

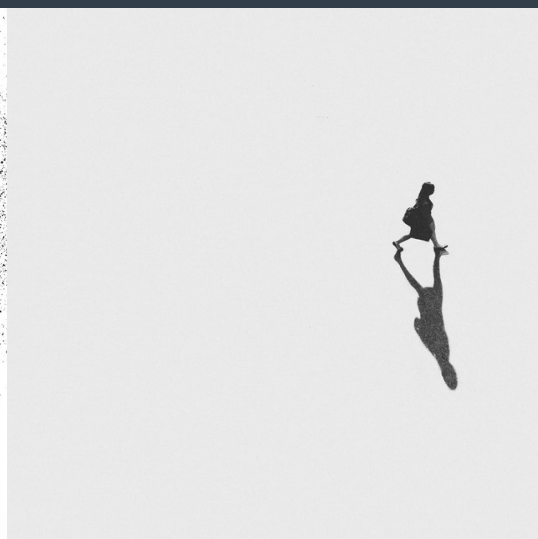
SANIERUNGSMASSNAHMEN RICHTIG DURCHFÜHREN

Wir sind immer Up-to-Date, wenn es um die Fördermöglichkeiten bei energetischen Sanierungen geht. Bei Bedenken können wir bereits vor dem Kauf Energieberater empfehlen, welche dabei unterstützen, welche Maßnahmen nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich Sinn machen. Eine Erstberatung wird dabei gefördert und wird in der Regel bis zu 80% gefördert!



DIE 3 GRÖSSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENVERKAUF

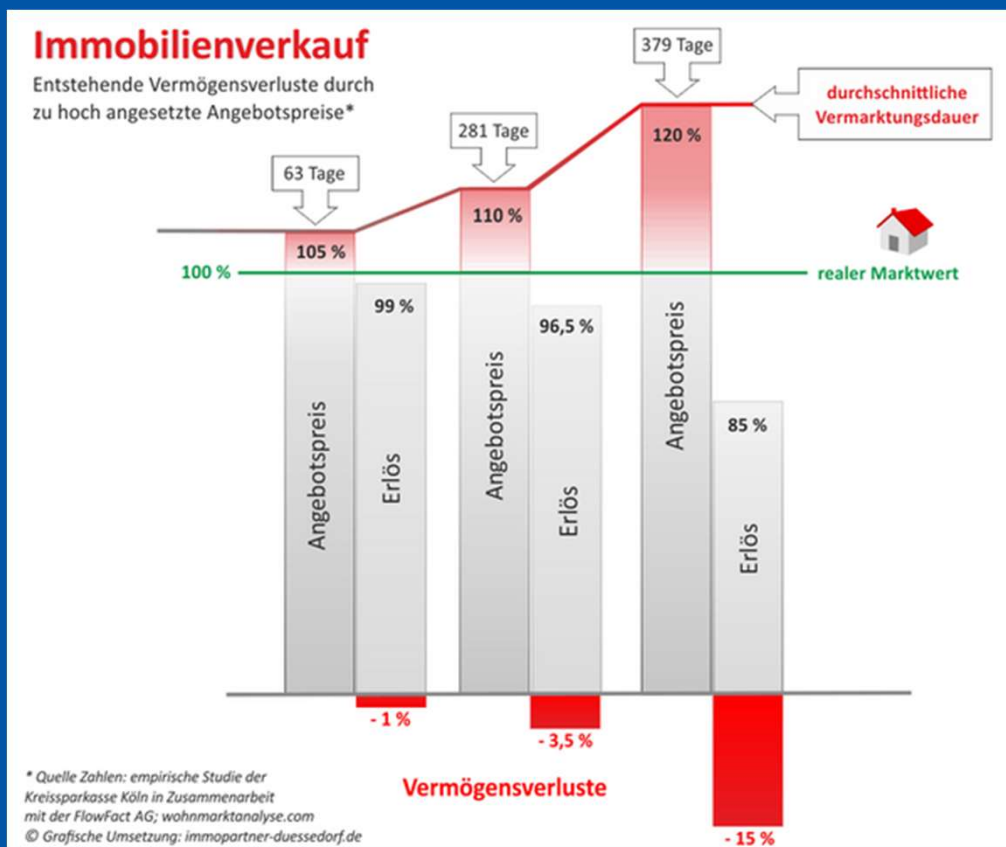
und warum Sie diese unbedingt vermeiden sollten.



FEHLER 1:

"ICH SETZE DEN PREIS HÖHER AN,
DENN RUNTER GEHEN KANN ICH
JA IMMER NOCH."

Bei dieser Vorgehensweise kann ein Vermögensschaden von bis zu 20 % im Vergleich zum realen Marktwert entstehen.

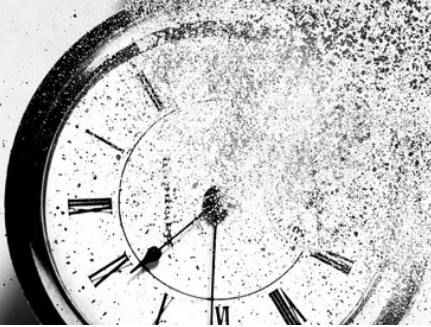


- Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise
- Kaufinteressenten kennen den Markt und verstehen, dass Angebotspreis und realer Marktwert differieren
- Es finden sich immer weniger Interessenten und Objekt wird zum "Ladenhüter"
- Nach langer Vermarktungsdauer ist es nur mit Preisnachlass zu verkaufen
- Zeigt die Bedeutsamkeit einer seriösen Marktwertermittlung

FEHLER 2:

**"ICH HABE ZEIT UND MUSS NICHT
DIREKT VERKAUFEN."**

Wer nicht innerhalb der ersten Wochen der Vermarktung seine Immobilie erfolgreich verkauft, bei dem kann die Dauer auf bis zu 379 Tage ansteigen verbunden mit ebenso hohen Vermögensverlusten.



FEHLER 3:

"ICH PROBIERE ES ERST EINMAL SELBST UND KANN SPÄTER IMMER NOCH EINEN MAKLER EINSCHALTEN."

Diese Vorgehensweise führt dazu, dass Ihre Immobilie "Schritt für Schritt" wie sogenanntes "Sauerbier" angeboten wird und der Preis schrittweise ins bodenlose fällt.

Jede Immobilie ist am Anfang der Vermarktung heiß und begehrt und deshalb sollten Sie unter allen Umständen mit einem realistischen Marktwert den Verkauf starten. So stellen Sie sicher, dass zu Beginn die Anzahl der Interessenten am höchsten ist.

Haben Sie viele Interessenten, ist die Wahrscheinlichkeit am höchsten, dass mehrere gleichzeitig Ihre Immobilie kaufen wollen - Also gut für Sie als Verkäufer!

Verteilen sich die Interessenten auf viele Wochen und Monate, sinkt die Nachfrage und die Wahrscheinlichkeit zu einem hohen Preis zu verkaufen, sinkt entsprechend.





**Noch Fragen ?
Kontaktieren Sie uns.
Wir freuen uns über Ihre Anfrage!**

Meine Kontaktdaten:

**Frieder Kemper Immobilien
Immobilienmakler nach §34C GewO
Hafenweg 11A
48155 Münster
☎ 0176 - 21201647
✉ Wohnen@friederkemper.de**

