

UNSERE KOMPETENZ FÜR IHRE IMMOBILIENANALYSE



WIE SCHARF IST IHRE IMMOBILIE?*

* 10 Tipps für eine erfolgreiche Immobilienanalyse

Tipp 1

Definieren Sie Ihre Verkaufsziele

Wenn Sie mit der Online-Analyse beginnen oder uns für einen Termin anrufen, überlegen Sie in Ruhe Ihre Verkaufsziele.

Ziele:

Was ist der Anlass für die Analyse?

- Verkauf?
- Vermögensaufbau?
- Finanzierung für einen Neukauf?
- Familiäre Themen (Erbschaft, Scheidung, Immobilienaufteilung)?
- Habe ich mich dazu beraten lassen, welchen Verkaufspreis ich erzielen muss oder will?
- Gibt es einen festen Termin, bis wann die Immobilie verkauft sein soll (z.B. zur Bezahlung eines neuen Objekts)?
- Lebe ich in der Immobilie und muss zum Verkaufstermin ein neuer Wohnraum bereits vorhanden sein?
- Soll oder muss ein Darlehen aus dem Kaufpreis zurückgezahlt werden?
- Kann ich Verhandlungen selbst gut führen, oder hilft mir die Expertise eines regional bekannten Maklers?

Tipp 2

Wer ist der beste Experte in Ihrer Region?

Es ist sicher eine probate Taktik, viele zu fragen, was Ihre Immobilie wert ist. Aber vielleicht bringt Ihnen das nicht den entsprechenden Verkaufspreis, sondern nur eine Menge irritierender Antworten. Die Einschätzung einer Immobilie hat zum einen mit der sachlichen Bewertung klarer Fakten zu tun, aber ganz sicher auch mit fundierter Expertise, die nur ein Immobilienfachmann aufweisen kann. Und zur Expertise gehört dann auch noch eine gute Portion Verhandlungstalent, um aus einem möglichen Verkaufspreis einen sicheren Erlös zu machen.

Sie können sich sicher sein: Unsere Makler bei der Sparkassen-Immobilien Heidelberg versprechen hier nichts Unmögliches, sondern wissen, wie sie den besten Erlös für Sie realisieren können.

Durch Immobilienexperten und der Kompetenz der Bank, werden die Themen rund um die Immobilie abgedeckt.

Tipp 3

Was sagt gerade der Markt?

Derzeit ist die Verkaufslage sehr gut. Die niedrigen Zinsen ermöglichen vielen Menschen endlich den Traum von der eigenen Immobilie. Als stabile Wertanlage ist ein Kauf die Antwort auf verschiedene Themen: stabiler Vermögensaufbau, Inflation, Altersarmut, etc.

Es gibt derzeit mehr Käufer als zu verkaufende Objekte. Besonders die Bestands-Immobilien stehen hoch im Kurs.

Achtung: Es werden hohe Verkaufspreise erzielt, aber dennoch keine Fantasiepreise!

Fragen Sie unsere Makler – diese können Ihnen genau sagen, was in Ihrem Gebiet in den letzten 12 Monaten an Preisen erzielt wurde.

Bei der exklusiven Wertanalyse werden alle möglichen Verkaufsoptionen durch unsere Makler geprüft, das Objekt vor Ort begutachtet und alle Unterlagen auf den neuesten Stand gebracht. Hier können Sie sich sicher sein, den besten Preis zu erreichen.

Tipp 4

Ist die Immobilie frei oder vermietet mehr wert?

Für den Bereich Wohnen kann man klar sagen: Frei ist sie nicht nur begehrt, sondern schlichtweg mehr wert. Mehr als die Hälfte aller gekauften Objekte werden vom neuen Käufer selbst genutzt. Verständlich, dass der zukünftige Hausbesitzer sein neues Heim gleich gestalten und beziehen will. Selbst bei Häusern mit mehreren Einheiten ist es günstig, wenn ein Anteil leer ist. Renovierung, bessere Vermietung sind hier die Argumente, die zählen.

Die einzige Ausnahme ist eine gewerbliche Handelsfläche. Ist diese mit einem langen Vertrag vermietet, steigert dies immens den Verkaufswert.

Tipp 5

Lage, Lage, Lage

Nein, es ist kein Gerücht. Die Lage definiert den Preis. Und das ist an mancher schönen Immobilie der größte Wermutstropfen. Sie können das ganze Haus abreißen und neu bauen, aber Sie können weder Haus noch Grundstück versetzen. Gerade an diesem Punkt ist es gut, mit einem unserer Experten zu sprechen. Diese kennen die Planungen der zukünftigen Projekte im Umfeld, die stadtplanerischen Veränderungen und können Ihnen hier beratend zur Seite stehen. Begleitende Faktoren wie Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Kindergärten, Grünanlagen, etc. müssen ebenfalls bewertet werden.

Eine genaue Einschätzung aller Faktoren ist Basis für Preis und Verkaufsstrategie. Für jede Immobilie gibt es den richtigen Käufer und vor allem einen guten Preis. Sprechen Sie uns an und nutzen Sie unsere große Interessentendatenbank.

Tipp 6

Was gut aussieht, verkauft sich besser

Vielleicht ist Ihr Objekt in die Jahre gekommen und das Eine oder Andere müsste gemacht werden. Natürlich wollen Sie das jetzt nicht mehr machen, Sie haben sich ja entschieden, sich von dieser Immobilie zu trennen. Doch eines hat die Erfahrung unserer Makler gezeigt: Je ordentlicher und sympathischer ein Verkaufsobjekt aussieht, desto weniger wird über den Preis verhandelt und der Abschluss kommt schnell zustande. Überschlagen Sie mit unseren Experten die Kosten, die eventuell investiert werden sollten, um einen besseren Erlös zu erzielen. Und keine Sorge, Sie können sich hier unterstützen lassen. Am Ende zählt, dass der Verkauf für Sie erfolgreich umgesetzt wird.

Tipp 7

Verkaufsprozess richtig lenken

- Bevor Sie sich vielleicht entscheiden können, was Sie mit Ihrer Immobilie machen wollen, ermitteln Sie den Wert. Damit haben Sie eine gute Basis für Ihre Planung.
- Es gibt für Sie zwei Möglichkeiten, bei uns den Wert zu ermitteln:
- Die kleine schnelle Wertanalyse: Hier wird anhand Ihrer eingetragenen Werte und den bekannten Daten zur Lage ein Wert ermittelt.
- Für die exklusive Wertanalyse nimmt einer unserer Makler die Immobilie in Augenschein und wertet zusätzlich Gebäude, Zustand und Umfeld weiter aus. Diese Analyse ist tiefgreifender und genauer.
- Jetzt können Sie mit unserem Berater Ihre Planung abwägen.
- Fehlende Unterlagen können vom Berater für Sie besorgt werden.
- Ein Ablaufplan wird miteinander abgestimmt.
- Nötige Arbeiten oder Renovierungen werden besprochen.
- Ein möglicher Verkaufsprozess kann gestartet werden.
- Der Makler der Sparkassen-Immobilien Heidelberg sucht nach Ihren Vorstellungen den passenden Käufer für Ihr Objekt.
- Prüfung der Bonität bzw. der Finanzierung des Kaufinteressenten.
- Verkauf wird umgesetzt und notariell beurkundet.

Tipp 8

Besichtigungen richtig gemacht

Jeder unserer Makler kennt die wichtigste Regel des Verkaufs:

Der Wurm muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler! Darauf hat er sich spezialisiert. Er kennt die Bedürfnisse seiner Interessenten und sucht deshalb genau die Käufer heraus, zu denen diese Immobilie passen würde. Vertrauen Sie auf sein Interesse zeitnah einen guten Abschluss zu erzielen. Ihr Makler der Sparkassen-Immobilien Heidelberg hat mit jedem Interessenten über seine Wünsche gesprochen und wird Ihre Immobilie unter besten Voraussetzungen präsentieren.

Tipp 9

Ihr Verkaufsprospekt – das Exposé

Auch beim Immobilienkauf isst das Auge mit. Gerade bei den Bestands-Immobilien wird hier genau begutachtet, was auf den Fotos zu sehen ist. Am Ende kauft der Interessent ein gebrauchtes Gebäude. Umso wichtiger ist die gute und übersichtliche Darstellung. Unsere Makler arbeiten hier sehr genau und mit großem Erfolg. Die Investition in schöne Fotos oder einen neuen Grundrissplan erleichtert den Verkauf.

Aber nicht nur die Darstellung ist im Exposé wichtig! Diese Unterlagen müssen vorliegen:

- Grundbuchauszug
- Flurkarte
- Gebäudeversicherungspolice
- Grundrisse
- Energieausweis
- Bei Eigentumswohnungen: Teilungserklärung oder Sondereigentum
- Jahreswirtschaftsplan
- Nachweise über Modernisierung oder Instandhaltung
- Grundsteuerbescheid

Tipp 10

Ein guter Kaufvertrag

Es gibt viele Vorlagen, die alle etwas können, aber hier steckt der Teufel im Detail! Jede Immobilie hat ihre ganz speziellen Details und Sonderrechte. Vertrauen Sie hier auf den Experten, der für Sie den Verkauf ermöglicht hat. Unsere Makler nehmen jedes Detail bereits im Verkaufsprozess auf und achten darauf, dass diesem im Kaufvertrag Rechnung getragen wird. Ebenfalls wird die Zahlungsfähigkeit des Käufers durch den Makler vorher geprüft.

Diese Themen sollten im Kaufvertrag beachtet werden:

- Alle Angaben zu den Käufern
- Genaue Bezeichnung der Immobilie (Lage, Abschrift, Grundbuchbezirk, -blatt, Bezeichnung)
- Prüfung des Grundbuchs, aktueller Grundbuchauszug (Eigentümer, Dienstbarkeiten, Grundschulden etc.)
- Kaufpreis
- Übergabe und Zahlungsmodalitäten (Verzugszinsen etc.)
- Gewährleistung
- Kostenregelung für Notar, Grundbuch, Gericht, etc.
- Besondere Dienstbarkeiten oder Vereinbarungen



Kontakt

S-Immobilien Heidelberg GmbH
Kurfürstenanlage 10–12, 69115 Heidelberg
E-Mail: Info@s-immo-hd.de, www.s-immo-hd.de



Jetzt sind Sie dran!

Gehen Sie auf unsere Immobilienanalyse und starten Sie die Eingabe Ihrer Daten. Alle weiteren Schritte oder Fragen können wir mit Ihnen persönlich besprechen.

Rufen Sie uns an unter: 06221 511-5500

Hinweise zu Inhalten

Die kostenlosen und frei zugänglichen Inhalte dieser Ratgeber-Liste wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Die S-Immobilien Heidelberg GmbH übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit und Aktualität der bereitgestellten kostenlosen und frei zugänglichen journalistischen Ratgeber und Nachrichten. Allein durch den Aufruf der kostenlosen und frei zugänglichen Inhalte kommt keinerlei Vertragsverhältnis zwischen dem Nutzer und dem Anbieter zustande, insoweit fehlt es am Rechtsbindungswillen des Anbieters.