



ADLERSHORST

Immobilien richtig verkaufen

Unser Maklerteam stellt sich vor



Lust aufs Leben

Beauftragung eines Maklers

Worauf sollten

Eigentümer achten?

Wer sich für den Verkauf seines Hauses oder seiner Eigentumswohnung entschieden hat, möchte einen passenden Käufer finden und einen guten und marktgerechten Preis erzielen. Doch zunächst stellt sich die Frage, welchen Makler man mit dem Verkauf beauftragt. Professionalität bei der Bewertung und Vermarktung der Immobilie sollte selbstverständlich sein. Ebenso eine umfassende Betreuung und höchstmögliche Diskretion.



„Eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt daher das Vertrauensverhältnis zwischen Verkäufer und Makler“, sagt Christopher Schwanck, Abteilungsleiter Immobilienbetreuung/Immobilienverkauf und Handlungsbevollmächtigter der ADLERSHORST Immobilien GmbH. „Die ADLERSHORST Immobilien GmbH betreut aktuell über 2.500 Wohnungen und Reihenhäuser. Daher wissen wir, worauf wir bei der Einschätzung einer Immobilie achten müssen.“



Eine nicht zu unterschätzende Rolle spielt daher das Vertrauensverhältnis zwischen Verkäufer und Makler.“

Damit ein erfolgreicher Kaufvertragsabschluss mit einem glücklichen Verkäufer und einem stolzen Käufer zustande kommt, ist eine umfangreiche Vorarbeit erforderlich, angefangen bei Gesprächen mit dem Verkäufer bis hin zur Einsichtnahme in die Unterlagen über das Haus bzw. die Eigentumswohnung und selbstverständlich Besichtigungen des Objektes. „Zunächst wird die Immobilie bewertet, der Einstiegspreis festgelegt und eine Marketingstrategie entwickelt“, erläutert Christopher Schwanck die Vorgehensweise. „Wir besichtigen das Objekt mehrmals und immer zu zweit. Daraus ergeben sich unterschiedliche Blickwinkel und Ideen für die Vermarktung und gegebenenfalls können wir alternative Nutzungs-



Es ist wichtig festzustellen, welche Zielgruppen wir mit dem Verkaufsobjekt ansprechen. Danach richten wir das Exposé aus und planen die jeweilige Vermarktungsstrategie.“

möglichkeiten entwickeln.“ In dieser wichtigen Phase ermittelt Christopher Schwanck mit seinem Team den Interessenten- und Kundenkreis, der mit der Immobilie angesprochen wird: Wie viele Personen können in dem Haus leben? Liegt die Immobilie kindergerecht in verkehrsberuhigten Zonen, in der Nähe von Schulen und Kindergärten? Sind Räume für gewerbliche Zwecke von den Wohnräumen zu trennen? Welche Veränderungen kann ein möglicher Erwerber vornehmen, um neue Nutzungsmöglichkeiten zu schaffen? Oder besteht ein Instandhaltungstau? „Es ist wichtig festzustellen, welche Zielgruppen wir mit dem Verkaufsobjekt ansprechen. Danach richten wir das Exposé aus und planen die jeweilige Vermarktungsstrategie.“

Bei Eigentumswohnungen sind zusätzliche Fragen zu beantworten: Gibt es genügend Rücklagen in den Eigentümergemeinschaften? Wer verwaltet die Eigentümergemeinschaft? Welche Kostenverteilungsschlüssel sind in der Teilungserklärung geregelt, und

Viktoria Peperkorn
Immobilienverwaltung und -verkauf
Telefon 040 943677-17
peperkorn@adlershorst-immobilien.de

Anna Thormählen
Immobilienverwaltung und -verkauf
Telefon 040 943677-23
thormaehlen@adlershorst-immobilien.de



handelt es sich um eine homogene Eigentümergemeinschaft? Bei einem Verkaufsobjekt aus Eigentümergemeinschaften, die die ADLERSHORST Immobilien GmbH verwaltet, kann sich auch der Kaufinteressent auf die Kenntnisse von Christopher Schwanck und seinem Team zum Objekt verlassen: „Denn wir kennen die Stärken der angebotenen Immobilie und weisen darauf hin. Daher greifen Verkäufer der von uns verwalteten Eigentumswohnungen auch gern auf uns als Makler zurück.“



Denn wir kennen die Stärken der angebotenen Immobilie und weisen darauf hin.“

Veröffentlicht wird das Exposé in den Online-Immobilienportalen, im Internetportal von Adlershorst und in Zeitungen, immer zeitversetzt und mit unterschiedlichen Fotos. Gleichzeitig wird das Exposé so diskret wie möglich gestaltet, denn oft wohnen die Eigentümer noch in dem Objekt. Die Auswahl der Fotos und die Gestaltung erfolgen immer in direkter Absprache mit den Verkäufern.

Auch ein „Galgen“ wird nur auf Wunsch des Verkäufers aufgestellt: „Nicht immer soll die Nachbarschaft mitbekommen, dass das Objekt zum Verkauf steht. Daher kommen wir auch zu den Gesprächs-

und Besichtigungsterminen mit neutralen Fahrzeugen ohne Firmenaufschrift, wenn dies gewünscht wird.“ Um ebenfalls die Privatsphäre einer noch bewohnten Immobilie zu wahren, empfangen Christopher Schwanck und seine Kolleginnen und Kollegen jeden Interessenten bei einem Einzeltermin. „Außerdem bieten wir dem Verkäufer an, dass er bei den Terminen nicht anwesend zu sein braucht. Den meisten ist ihr Haus oder ihre Wohnung ans Herz gewachsen. Oft stellt die Immobilie ein Stück Lebensgeschichte dar. Wenn dann kritische Bemerkungen fallen, um in die Preisverhandlungen einzusteigen, kann das mitunter sehr emotional aufgenommen werden.“

Werden sich Makler und Interessent schließlich einig, wird zunächst die Zahlungsfähigkeit des Käufers geprüft. „So erhöhen wir für den Verkäufer die Sicherheit, dass er den vereinbarten Kaufpreis erhält – und wir unsere Aufwandsentschädigung, sprich die Maklerprovision.“ Je nach Vertragsgestaltung ist hier eine Käufer- oder Verkäuferprovision möglich.



So erhöhen wir für den Verkäufer die Sicherheit, dass er den vereinbarten Kaufpreis erhält ...“

Christopher Schwanck
Leiter Immobilienverwaltung und -verkauf
Telefon 040 943677-11
schwanck@adlershorst-immobilien.de



Auszug aus unserem Tätigkeitsumfang im Bereich Haus- und WEG-Verwaltung

- // Betreuung durch zwei feste, qualifizierte Ansprechpartner
- // enge und regelmäßige Abstimmung mit dem Beirat
- // Einrichtung von offenen Fremdkonten auf den Namen der WEG
- // Forderungsmanagement: Mahnverfahren bei ausbleibenden Zahlungen und notfalls gerichtliche Geltendmachung
- // sachliche und rechnerische Rechnungsprüfung
- // Erstellung der Wohngeldabrechnung gemäß Teilungserklärung
- // unterjährige kaufmännische und technische Betreuung der WEG
- // regelmäßige Objektbegehungen
- // Anforderung von Angeboten und Erstellung von Preisspiegeln
- // Beauftragung von Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen und Überwachung der handwerklichen Ausführung
- // auf Wunsch Beauftragung unserer firmeneigenen Maler, Elektriker, Klempner und Gärtner und Übernahme des Winterdienstes
- // Vermögensschadenhaftpflichtversicherung in Höhe von 500.000 Euro pro Schadensfall
- // Zusammenarbeit mit Fachanwälten und Fachingenieuren

Auszug aus unserem Tätigkeitsumfang als Makler

- // Bewertung von Zustand und Ausstattung
- // Bewertung des Marktumfelds
- // Bestimmung der Zielgruppen
- // Ermittlung des Objektangebotspreises
- // Entwicklung und Umsetzung einer Vermarktungsstrategie
- // Erstellung eines Exposés mit detaillierten Informationen
- // persönliche und individuelle Terminabsprachen und Besichtigungen mit Interessenten
- // Führen der Verkaufsverhandlungen
- // Entwicklung des Kaufvertrages
- // Begleitung bis Kaufvertragsabschluss beim Notar
- // Begleitung bei Übergabe der Immobilie



Mitglied im Immobilienverband Deutschland IVD
Bundesverband der Immobilienberater, Makler,
Verwalter und Sachverständigen e. V.



Christopher Schwanck und sein Team beraten und unterstützen als Makler bei Immobilienverkäufen und Immobiliengesuchen. Darüber hinaus betreut die ADLERSHORST Immobilien GmbH aktuell über 2.500 Objekte aller Baualtersklassen in Eigentümergemeinschaften und Mietshäusern an den Standorten Hamburg, Norderstedt, Quickborn, Wedel und Sylt.

Insgesamt arbeiten über 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei der ADLERSHORST Immobilien GmbH, darunter Immobilienfachwirte, Betriebswirte und Handwerksmeister aus den Gewerken Elektrotechnik, Sanitär- und Heizungstechnik, Malerei und Gartenbau. Weitere Informationen und die Leistungen im Einzelnen finden Sie unter www.adlershorst-immobilien.de.



ADLERHORST Immobilien GmbH

Ochsenzoller Straße 144 // 22848 Norderstedt // Tel. 040 943677-0
www.adlershorst-immobilien.de // info@adlershorst-immobilien.de