

# So verkauft KIRSCH & KIRSCH auch Ihr Haus richtig gut

Die Welt hat sich stark gewandelt. Durch die überall verfügbaren Informationen im Internet hat jeder Kaufinteressent schnell einen Überblick über Markt und Preise. Wer heute einen guten Verkaufspreis erzielen möchte, muss dem potentiellen Käufer im gesamten Vermarktungsprozess einen Mehrwert bieten und professionell agieren. Das beginnt beim Fakten-Check im Exposé, schnellen Reaktionszeiten im gesamten Verkaufsprozess, dem professionellen Gastgeber-Verständnis bei der Präsentation Ihres Objekts, bis hin zu den korrekt aufbereiteten Unterlagen für den Notarvertrag.

Je stimmiger alle Faktoren im Verkaufsprozess nahtlos ineinandergreifen, desto mehr wird dem Käufer das Gefühl vermittelt, mit Ihrem Objekt die richtige Entscheidung zu treffen.

### **Mit diesen 12 Erfolgsfaktoren verkaufen wir Ihr Haus richtig gut.**

#### **1. Fakten-Check-Exposé:**

Je detaillierter das Exposé, desto besser kann sich Ihr potentieller Käufer orientieren. Dazu erfassen wir in einem persönlichen Gespräch mit Ihnen alle relevanten Kriterien zu Ihrem Haus und Grundstück: beginnend mit den Basis-Fakten wie Baujahr, Größe der

Wohnfläche, Information zu Einrichtung und Ausstattung (insgesamt werden ca. 15-20 Kriterien ermittelt). Eine Aufstellung der Renovierungsarbeiten der letzten 5 bis 10 Jahre schließt sich an. Im Anschluss tragen wir alle wichtigen Informationen zur Infrastruktur des täglichen Bedarfs in Ihrem Wohnumfeld zusammen (u.a. Einkaufsmöglichkeiten, Kindergärten, Anbindung Nahverkehr usw.), so dass der Käufer eine realistische Vorstellung bekommt.

Zu guter letzt bringen professionelle Texte das Exposé sprachlich in Form mit den für den Kaufinteressenten treffsicheren Formulierungen.

#### **2. Hochwertige Fotoaufnahmen:**

Für die Aufnahmen von Ihrem Haus arbeiten wir ausschließlich mit auf Architektur spezialisierten Fotografen zusammen. Das lohnt sich: Denn jedes Bild sagt mehr als tausend Worte. Und jedes wirkungsvolle Foto stimmt den Käufer positiv ein.

Und ein besonderes Highlight dabei ist: Wir lassen Ihr Haus auch aus der Luft mit einer Drohne aus der Vogelperspektive aufnehmen. Das gibt Ihrem Käufer ein Gefühl für Umfeld und Lage und ganz nebenbei - jeder betrachtet die Welt auch gerne mal von ganz oben.



### 3. Das Besondere Bild:

Unsere Architekturfotografen finden ganz bestimmt das „gewisse Etwas“ in Ihrem Haus und setzen dies in einem Foto in Szene. Das weckt die Neugierde bei jedem Interessenten. Und Sie werden erstaunt sein, Ihr zu Hause auch noch einmal ganz neu zu entdecken.

### 4. Moderne Grundrisszeichnung:

Alle Kaufinteressenten wollen sich vorstellen können, welche Einrichtungsmöglichkeiten es in den neuen vier Wänden gibt, ob alle bisherigen Möbel passen oder etwas neu angeschafft werden muss. Von daher lassen wir jeden Grundriss von einem Bauzeichner anfertigen, in Farbe und mit Möbeln, mit Angaben zur Wohnfläche in den einzelnen Räumen und einem Nordpfeil zur Bestimmung der Himmelsrichtung. Und somit beginnen die Interessenten bereits vor einer ersten Besichtigung in Gedanken das neue Haus nach ihren Vorstellungen einzurichten.

### 5. Prompte Erreichbarkeit:

Unser Anspruch ist es sehr kundennah zu arbeiten, von daher wird auf jede Anfrage eines Kaufinteressenten innerhalb von 24 Stunden reagiert. Dies trägt zu einer positiven Grundeinstellung des Käufers für Ihr Objekt bei und sorgt für zeitnahe Ergebnisse.

### 6. Geplante entspannte Besichtigungen:

Alle Besichtigungstermine erfolgen selbstverständlich in enger Absprache mit Ihnen als Verkäufer. Bewährt haben sich Wochenendtermine, denn da kommen die Interessenten ohne Arbeitsstress und haben den Kopf frei für Anderes. Wir empfehlen den Samstag als Besichtigungstag, denn dann steht den Kaufinteressenten noch der ganze Sonntag zur Verfügung, um in Ruhe über den Kauf und alle damit einhergehenden Neuerungen nachzudenken.

### 7. Ausschließlich Einzelbesichtigungen:

Jeder Interessent wird von uns individuell betreut und eine Stunde in Ruhe durch Ihr Objekt geführt. Durch eine gezielte Gesprächsführung erfahren wir dabei die Motive, Wünsche und Besonderheiten des Interessenten, um Ihnen dann so den wirklich passenden Käufer für Ihr Haus vorzustellen.

### 8. Gastgeber-Verständnis:

Am Besichtigungstag nehmen wir Ihnen die Hausherrn-Rolle ab und verstehen uns als geduldiger und zuvorkommener Gastgeber. Wir hören zu, klären alle Fragen und lassen uns nicht aus der Ruhe bringen, wenn Interessenten versuchen, durch negative Äußerungen zur Inneneinrichtung oder dem Haus im Allgemeinen schlechte Stimmung zu verbreiten, um den Preis zu senken. Dies kommt leider immer wieder vor. Damit gehen wir souverän um.



### 9. Wertgutachten:

Wir ermitteln auf Basis aller relevanten Daten eine Marktwertanalyse Ihres Hauses. Dabei berücksichtigen wir auch mögliche Wertsteigerungen, z.B. wenn ein Dachboden noch zu Wohnzwecken ausgebaut werden kann.

### 10. Relevante Unterlagen:

Folgende für den Verkauf relevanten Unterlagen werden von uns zusammengestellt: Grundbuchauszug, Flurkarte, Baupläne, Abrechnung der Heiz-, Wasser- und sonstigen Bewirtschaftungskosten, Aufstellung aller Sanierungsmaßnahmen der letzten zehn Jahre. Diese Unterlagen werden sowohl von den Kaufinteressenten für das Finanzierungsgespräch mit der Bank benötigt als auch für den notariellen Kaufvertrag.

### 11. Energieausweis:

Jeder Verkäufer eines Hauses oder einer Wohnung muss dem Interessenten bei der Besichtigung einen Energieausweis vorlegen. Sollten Sie noch keinen gültigen Energieausweis haben, dann besorgen wir den gerne für Sie. Dies ist für Sie völlig kostenfrei.

### 12. Kaufvertragsentwurf und Notar:

Wir haben ein gutes Netzwerk an langjährig erfahrenen Notaren, die Ihnen bei allen Belangen rund um den Kaufvertrag beratend zur Seite stehen.

Grundsätzlich hat der Käufer das Recht, den Notar zu bestimmen. Nimmt der Käufer dieses Recht in Anspruch, dann kann es für Sie sinnvoll sein, den Vertragsentwurf von einem eigenen Notar prüfen zu lassen. Hier geben wir Ihnen sehr gerne eine vertrauensvolle Empfehlung.

Aber auch nicht jeder Käufer hat Kontakt zu einem Notar, weshalb viele dankbar für Vorschläge unsererseits sind.

**Möchten Sie den Marktwert Ihres Hauses erfahren?**

Hier geht es zur Marktpreisermittlung (Klick!)

