

So verkauft KIRSCH & KIRSCH jedes 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 jedes 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.

Was sonst noch wichtig für Sie ist:

- Provisionsregelung
- Maklervertrag/Vertriebsvereinbarung



Provisionsregelung:

Unsere Maklerprovision für den Verkauf Ihrer Immobilie beträgt 6% zzgl. MwSt..

Bei der Provisionsregelung empfehlen wir eine Innenprovision. Das bedeutet, die gesamte Provision ist im Kaufpreis enthalten. Der Kaufpreis setzt sich aus zwei Anteilen zusammen:

1. Dem Verkaufspreis, den der Verkäufer erhält und zusätzlich
2. Die Provision für den Makler inklusive der Umsatzsteuer.

Beide Beträge ergeben zusammen

3. Den Kaufpreis, den der Käufer bezahlt.

Beispielrechnung:

- | | |
|--------------------------------|----------------------------------|
| 1. Verkaufspreis: | 200.000 € - erhält der Verkäufer |
| 2. Provision 7,14% inkl. Ust.: | 14.300 € - erhält der Makler |
| 3. Kaufpreis: | 214.300 € - zahlt der Käufer |

Und erst nach Eingang des gesamten Kaufpreises auf das Konto des Verkäufers wird dann vom Verkäufer nach Rechnungsstellung die Provision an den Makler ausgezahlt.

Diese Regelung hat zwei überzeugende Vorteile, die sich in den letzten Jahren bei uns im Haus bewährt haben:

1. Psychologisch: Wenn Käufer „provisionsfrei“ lesen, gehen Sie davon aus, dass sie als Käufer Geld sparen und sind dann i.d.R. bereit, einen höheren Kaufpreis zu akzeptieren
2. Für die Finanzierung: Banken finanzieren i.d.R. ausschließlich den Kaufpreis des Hauses. Die Nebenerwerbskosten beim Hauskauf müssen die Käufer mit ihrem Eigenkapital selber aufbringen (Grunderwerbssteuer, Kosten für Notar und Grundbuchamt, Maklerprovision). Wenn nun die Provision im Kaufpreis enthalten ist, wird diese von der Bank mitfinanziert und die Käufer haben die Möglichkeit einen höheren Darlehensbetrag zu erhalten. Dies ermöglicht dann den Käufern einen höheren Kaufpreis zu zahlen.

Lassen Sie uns gerne noch einmal gemeinsam über die Regelung der Innenprovision sprechen, damit für Sie alles gut geklärt ist.

Auf der folgenden Seite finden Sie eine Muster-Vertriebsvereinbarung mit der Regelung einer Innenprovision.

Die K & K verpflichtet sich, den Makleralleinauftrag mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns durchführen und dabei alle sich ergebenden Geschäftsmöglichkeiten zu berücksichtigen. Ihre Haftung ist auf grobe Fahrlässigkeit und Vorsatz begrenzt.

§ 4.

K & K ist berechtigt, mit anderen Vertriebsunternehmen, insbesondere auch solchen, die von potentiellen Käufern beauftragt wurden, im Rahmen dieses Vertrages zusammenzuarbeiten.

§ 5.

Der Verkäufer verpflichtet sich, die Verkaufsbemühungen der K & K in jeder Weise zu unterstützen, insbesondere zur Angabe und Herausgabe aller den Verkauf unterstützenden Informationen und Unterlagen, die er zuvor auf Richtigkeit überprüft hat. Er weist die K & K insbesondere auf alle Mängel und Probleme des Verkaufsobjekts hin, seien sie tatsächlicher oder rechtlicher Art. Er ermächtigt die K & K, diese Informationen und Unterlagen einschließlich Fotos und Ansichten vom Verkaufsobjekt ungeprüft gegenüber Kaufinteressenten zu verwenden sowie für die objektbezogene Werbung einzusetzen. Von Ansprüchen Dritter hält er die K & K frei, soweit sie auf seinen Angaben beruhen.

§ 6.

Der Verkäufer bevollmächtigt die K & K zur Einsicht in das Grundbuch und die Grundakten, die Versicherungsunterlagen, Baugenehmigungsunterlagen und alle sonstigen behördlichen Akten, in denen das Verkaufsobjekt dokumentiert ist, ebenso zur Auskunfts- und Unterlageneinholung bei der Hausverwaltung.

§ 7.

Der Makleralleinauftrag wird für obigen Zeitraum verbindlich erteilt. Er verlängert sich jeweils um 3 Monate, wenn er nicht mit einer Frist von 1 Monat zum Vertragsende schriftlich gekündigt wird. Er endet jedoch spätestens nach Ablauf von 12 Monaten ab Vertragsbeginn, ohne dass es einer Kündigung bedarf.

Zusätzliche Vereinbarungen

Ort, Datum

Unterschrift Verkäufer

Unterschrift K & K