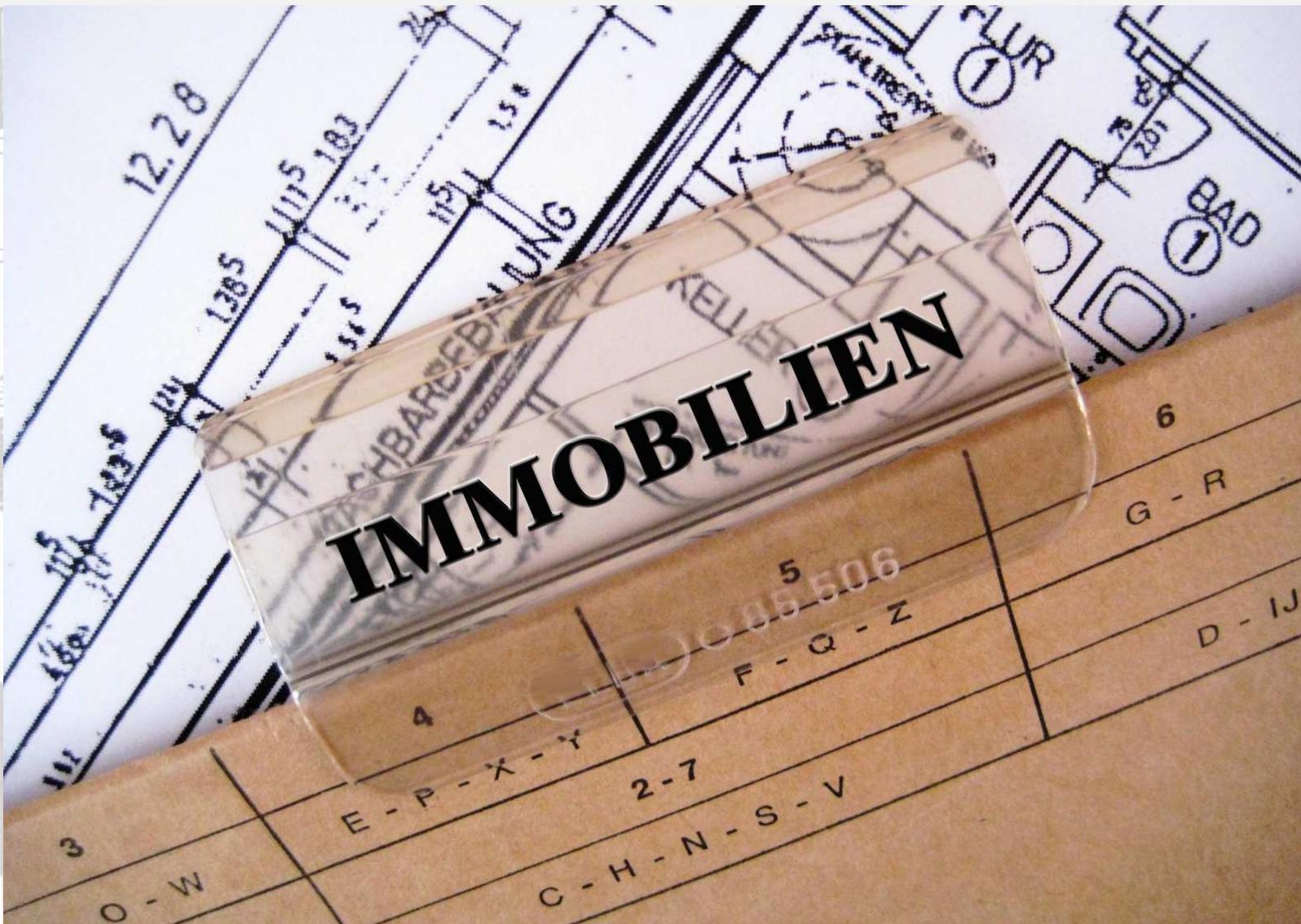


Leitfaden zum **erfolgreichen** Immobilienverkauf

Sach- und Fachinformationen
für den klugen Verkäufer



IMMOBILIEN

WOLFGANG
RAUE



Bahnhofstr. 24 – D 66280 Sulzbach-Saar
Tel.: (49) 06897 – 2010 Fax: (49) 06897 – 3285

eMail: info@immobilien-raue.de

Homepage: www.immobilien-raue.de

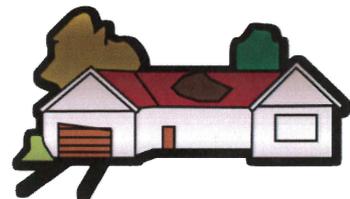
Ehrenmitglied im IVD (Immobilienverband Deutschland)

Ihr Haus hat viele **Gesichter** - auf die **Ansicht** kommt es an

Ihre Leidenschaft -
IHR BLICK
Sie kennen alle Vorzüge Ihrer Immobilie.



Seine Objektivität -
NÜCHTERN AUF DEN PUNKT
Der Sachverständige prüft jeden Winkel.



Seine Wunschvorstellung -
VIEL HAUS FÜR WENIG GELD
Der Kaufinteressent möchte den Preis drücken.



Der Geldgeber -
SICHERHEIT UND RENDITE
Die Bank möchte jedes Risiko vermeiden.



Der Staat -
ER VERDIENT IMMER MIT
Das Finanzamt möchte möglichst viel Steuer.



Trifft dies bei Ihnen **vielleicht** auch zu?

Der gefühlte Preis

Sie vergleichen ähnliche Angebote im Internet und/oder der Zeitung

+

Sie ziehen angebliche Verkaufserlöse Ihrer Nachbarn ins Kalkül

+

Sie addieren dazu Ihre Investitionen der letzten Jahre

+

Sie geben dem ganzen noch ein individuelles Verhältnis

=

Die Addition dieser Komponenten ergibt *Ihr persönliches Preisgefühl*



Erfolgreich beim Immobilienangebot

Der marktgerechte Preis einer Immobilie ist immer ein hochsensibles Thema, wenn Sie einen Makler um Unterstützung bitten. Der erfahrene, seriöse Makler an Ihrer Seite wird stets Ihre Vorstellungen mit den Marktgegebenheiten abgleichen und Sie diesbezüglich umfassend beraten.

Wussten Sie, dass die Vermarktungsdauer eines Objektes sehr stark vom marktgerechten Preis abhängt? Ist der Preis nur 20% zu hoch angesetzt, erhöht sich die Vermarktungsdauer um ca. 12 Monate und gleichzeitig sinkt der Verkaufserlös um ca. 15%.

Am Anfang steht die Preisfindung, die alle Aspekte berücksichtigt, den optimalen Preis zu finden. Lage, Größe und Ausstattung allein entscheiden noch nicht über einen zu erzielenden realistischen Verkaufspreis. Angebot und Nachfrage zu Ihrer Immobilie hängen von zahlreichen weiteren Faktoren ab. Konjunkturdaten, Informationen zu regionalen Gegebenheiten und Infrastruktur sowie vieles mehr, hält IHR Immobilienmakler bereit, um alle Aspekte mit Ihnen zu beleuchten. Erst wenn alle Zahlen und Fakten auf dem Tisch liegen, finden Sie gemeinsam mit ihm den richtigen Preis. Schließlich nützt es Ihnen nicht, wenn Sie als Karteileiche im Kasten des Maklers verschwinden.

- Sie wollen einen möglichst guten Preis erzielen. Damit das gelingt, braucht es eine gute und verantwortungsbewusste Vorbereitung.
- Wenn Sie sich gemeinsam mit Ihrem Makler auf einen Preis verständigt haben, kommt ein Vertrag zustande, der alle Seiten gleichermaßen zufrieden stellen wird. Sie, den Käufer und den Vermittler.
- Genießen Sie von Anfang an die erfolgreiche Partnerschaft für eine erfolgreiche Abwicklung bis hin zur Schlüsselübergabe.

Unsere **Kompetenzen** seit 1985

Als IVD Makler bieten wir Ihnen ein vollständiges Serviceangebot mit Kompetenz für die richtige Vermarktung.

Vielleicht haben Sie schon einmal mit einem Immobilienmakler gearbeitet, dann prüfen Sie einmal, ob Sie uns vertrauen wollen!

Seriös – erfahren – sicher...

- Zahlreiche, nachprüfbare Referenzen z.B. unter Google etc.
- Umfangreiche, langjährige Erfahrung - seit 1985
- Vermögensschadenshaftpflichtversicherung
- Gutachterliche Ausbildung
- Wertermittlung obligatorisch
- Ausbildung und Weiterbildung der Mitarbeiter zu allen Immobilienthemen
- Ehrenmitglied im IVD (Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V.)

... damit Sie schnell ans Ziel kommen!

Wir verstehen uns als Dienstleister mit einem klaren Auftrag: Ihre Immobilie bestmöglich zu vermarkten. Das bedeutet für uns, Ihre Immobilie zu einem bestmöglichen Preis innerhalb der kürzest möglichen Zeitspanne zu vermitteln - ohne Besichtigungstourismus, ohne geplatzte Notarverträge und ohne Stress. Alle Tätigkeiten werden im Vorfeld mit Ihnen besprochen und wir halten Sie ständig in einem transparenten Online-Überblick up-to-date.

Leistungsübersicht:

- **Vor-Verkaufs-Phase: organisatorische Maßnahmen**
 - Beschaffung aller Unterlagen Ihrer Immobilie (Grundbuch, Bauamt oder Katasteramt etc.)
 - Erstellung hochwertiger Weitwinkelbilder inklusive Nachbearbeitung und Datenaufbereitung
 - Aufbereitung der vorhandenen Grundrisse, Erstellung verschiedener optionaler Grundrisse in Anlehnung an die vorhandene Gebäudestruktur
 - Erstellung eines hochwertigen Exposés
 - ggf. Erstellung eines 360° Grundganges (Objektabhängig)
 - Erstellung einer genauen Marktanalyse um den richtigen Preis zu finden und die Immobilie innerhalb des kürzest möglichen Zeitraums zu vermarkten (WMA)
- **Marketingmaßnahmen - Social Media**
 - Veröffentlichung der Immobilie im ausgesuchten Facebook-Freundeskreis
 - Optional: Posten des virtuellen Besichtigungsrundganges
- **Marketingmaßnahmen - vor Ort**
 - Aushang als Schaukastenkarte an 3 Standorten
 - Aushang bei der nächsten lokalen Immobilienmesse
 - Verkaufsschild / Maklergalgen
- **Marketingmaßnahmen - klassisch**
 - Veröffentlichung auf der eigenen Homepage
 - Abgleich mit unserer Kundenkartei
 - Angebotsversand an vorgemerkten, solvente Kaufinteressenten/Investoren
 - Serienmailing an eine ausgesuchte Zielgruppe
 - Nutzung unseres exzellenten Kontaktnetzwerkes zu Maklerkollegen
 - Veröffentlichung der Immobilie in den größten Internetportalen (z.B. immowelt.de, immonet.de und ivd24.de)
 - Optional: Veröffentlichung in bis zu 100 weiteren Online-Börsen/Zeitungspartnern
 - Optional: Regionale bzw. je nach Zielinteressentenkreis überregionale Anzeigenwerbung
- **Direktmarketing**
 - Flyerverteilung in den benachbarten Stadtteilen
 - Nachbarschaftswerbung
 - Optional: Post-Mailing-Kampagnen
 - Optional: Erstellung und Verteilung von hochwertigen Flyern
- **Regelmäßige Information**
 - Exklusiver Zugang zum VIP-Bereich für Auftraggeber
 - bei Anfrage erhalten Sie den Vermarktungsstand Ihrer Immobilie durch unser Objekt-Tracking
 - Zusammenfassung aller vermarktungsrelevanten Aktivitäten
 - Vermarktungshistorie
- **Besichtigungen**
 - Vorqualifikation der Interessenten
 - Koordination der Besichtigungstermine
 - Erinnerungs-SMS an jeden Interessent unmittelbar vor dem Besichtigungstermin (30 Min. bzw. 60 Min. vor jeder Besichtigung)
 - Professionelle Durchführung der Besichtigungstermine
 - Verhandlung zwischen Interessent und Verkäufer
 - Bonitätsprüfung
 - Notarbeauftragung
 - Kaufvertragsbesprechung mit allen Beteiligten

Darum prüfe, wer sich binden möchte - der Weg zum **perfekten** Hausverkauf

Versprechen können viele Vieles - wir scheuen den Vergleich nicht. Unsere beste Referenz sind die zufriedenen Kunden, die Dank einer ausgezeichneten, individuellen Beratung eine auf den persönlichen Fall maßgeschneiderte Vermarktungsbegleitung erhalten haben. Nehmen Sie uns genau unter die Lupe – wir möchten mit Leistung und Service auch bei Ihnen einen glänzenden Eindruck hinterlassen. Ihr Erfolg ist die Messlatte für unsere Zufriedenheit.

Leistungen		Makler 1	Makler 2
Vermögensschadenhaftpflichtversicherung	ja		
Teilnahme an regelmäßigen Fortbildungen	ja		
Arbeit im großen Maklernetzwerk (IVD)	ja		
Finanzierungsprüfung der Kaufinteressierten	ja		
Sehr gute telefonische Erreichbarkeit	ja		
Präsentation der Immobilien bei Großbanken	ja		
Teilnahme an regionalen Immobilienmessen	ja		
Branchenübergreifende Partnerschaften	ja		
Durchführung einer Wertermittlung	ja		
Darstellung auf mehreren Internetplattformen	ja		
Aktuelle Kundenlisten	ja		
Hochwertige Exposéprospekte	ja		
Flexibles Zeit - und Terminmanagement	ja		
Exklusiver VIP Zugriff auf unserer Homepage	ja		
Qualifizierte Ausbildung	ja		
Innovative, moderne Vertriebsideen (Flyer etc.)	ja		

Schließlich haben Sie **ein Recht** darauf,
den besten Preis für Ihre Immobilie zu erzielen.

Das geht natürlich nur mit einem optimalen Konzept.
Vergleichen Sie unser Leistungsangebot.

Je gezielter und intensiver die Bemühungen - umso besser sind die Verkaufsaussichten

Natürlich könnten Sie gleich mehrere unterschiedliche Makler mit Ihren Verkaufswünschen beauftragen. Doch dadurch ist keinesfalls sicher gestellt, dass mehr potenzielle Käufer gefunden werden. Eher das Gegenteil ist der Fall und macht gewünschte Absichten möglicherweise leichtfertig zunichte.

Ihr Makler setzt dann seine gesamten Kompetenzen ein, wenn er weiß, dass er seinen Einsatz auch im Erfolgsfall belohnt bekommt. Diese Aussichten hat er bei einem Makleralleinauftrag. Er investiert in Ihre Immobilie und setzt sein komplettes Programm für Sie ein, um Ihren Verkaufserfolg zu erreichen.

Ist der Makler nur einer unter vielen, dann überlegt er zu Recht sehr genau, ob er überhaupt investiert oder ob er seine Bemühungen nicht ganz einfach dem Zufall überlässt.

Überlassen Sie beim Hausverkauf nichts dem Zufall – Sie haben Anspruch auf die volle Leistung und den vollen Service. Das ist der Grund für Sie einen Makleralleinauftrag zu erteilen.



Ihr Verkauf **ohne Risiko** – gezahlt wird nur im Erfolgsfall

Erst wenn ein notarieller Kaufvertrag rechtsgültig ist, bezahlen Sie unsere Leistungen. Gemäß dem Gesetz vom 23.12.2020 beträgt die Vermittlungsprovision (wenn der Kaufpreis über € 80.000,- liegt) 3 Prozent zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Die Gebühr wird je von Käufer und Verkäufer getragen. Inklusive Mehrwertsteuer zahlen Sie also 3,57 Prozent Ihres Verkaufspreises für eine umfangreiche Leistung – von der Beratung bis zum fertigen Abschluss – ohne Risiko für Sie.

Unterlagen

Helpen Sie uns, aus Ihrer Immobilie das Beste rauszuholen. Ein paar Unterlagen sind unerlässlich und dienen Ihrer Sicherheit um eine Haftung auszuschließen und zur Unterstützung der Käuferfinanzierung.



Ein kompetentes Team steht Ihnen zur Seite



Wolfgang Raue – Immobilienkaufmann & Firmeninhaber

- seit 1985 Inhaber der Firma Immobilien Raue
- 1991 Ehrenurkunde des "Europaverbandes der Selbständigen, Bundesverband Deutschland" verliehen bekommen
- 1996 Ehrennadel in Silber des "Europaverbandes der Selbständigen, Bundesverband Deutschland" verliehen bekommen
- 1998 Verdienstmedaille des "Europaverbandes der Selbständigen, Bundesverband Deutschland" verliehen bekommen
- 2001 Ehrennadel in Gold des "Europaverbandes der Selbständigen" verliehen bekommen
- in den Jahren 2001 und 2005 vom Wirtschaftsminister des Saarlandes in den Mittelstandsbeirat einberufen worden
- 2007 goldene Verdienstnadel des IVD Bundesverbandes verliehen bekommen
- 2008 Ehrenmitgliedschaft im IVD Bundesverband verliehen bekommen

Tätigkeitsbereiche

- Immobilieneinkauf und Verkauf (gewerblich + privat)
- Gewerbliche Vermietung
- Immobilienentwicklung
- Immobilienbewertung



Ralph Raue – Immobilienkaufmann

- seit 2000 bei Immobilien Raue
- zweijährige Ausbildung zum Immobilienkaufmann
- 2002 Grundstudium “Immobilienmakler” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”
- 2003 Aufbaustudium “Immobilienverwaltung” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”
- 2003 Aufbaustudium “Bauprojektentwicklung” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”
- 2003 Aufbaustudium “Auslandsimmobilien” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”
- 2005 Aufbaustudium “Facility Management” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”
- 2005 Aufbaustudium “Unternehmensführung” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”
- 2009 Aufbaustudium “Geprüfter Wertermittler für Immobilien (EIA)” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”

Tätigkeitsbereiche

- Immobilieneinkauf und Verkauf (privat)
- Immobilienentwicklung
- Immobilienbewertung
- Internetpräsentation
- Werbung



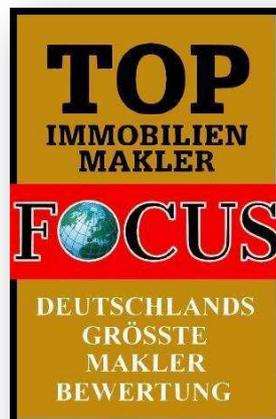
Raphaela Raue – Immobilienwirtin

- seit 1993 bei Immobilien Raue
- 1994 Grundstudium “Vermittlungsgeschäft des Immobilienmaklers” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”
- 1995 Aufbaustudium “Hausverwaltung” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”
- 1996 Aufbaustudium “Bauprojektentwicklung” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”
- 1996 Abschluss als “Immobilienwirt” an der staatlich anerkannten “Europäischen Immobilien Akademie”

Tätigkeitsbereiche

- Immobilieneinkauf und Vermietung (privat)
- Immobilienbewertung (Vermietung)

Wir würden uns freuen,
wenn wir Ihnen beim Verkauf der
Immobilie behilflich sein können...



IMMOBILIEN
WOLFGANG
RAUE



Bahnhofstr. 24 – D 66280 Sulzbach-Saar
Tel.: (49) 06897 – 2010 Fax: (49) 06897 – 3285

eMail: info@immobilien-raue.de
Homepage: www.immobilien-raue.de
Ehrenmitglied im IVD (Immobilienverband Deutschland)