INFORMATIONEN ZUM **HAUSVERKAUF**

ERFAHRENE MAKLER SIND AUCH VERMITTLER

Damit bei einem Hausverkauf bzw. -kauf am Ende beide Seiten zufrieden sind, können Makler zum Einsatz kommen. Sie beraten Verkäufer hinsichtlich der Wertermittlung, stehen aber auch Käufern beratend zur Seite, zum Beispiel, wenn sie spezifische Fragen zum Haus haben.

SO WIRD DER OPTIMALE **VERKAUFSPREIS ERMITTELT**

NICHT NUR DIE LAGE IHRES HAUSES, SONDERN AUCH DER DERZEITIGE REGIONALE IMMOBILIENMARKT HAT EINEN EINFLUSS AUF DEN WERT IHRER IMMOBILIE.

Nur wenn Sie genau wissen, was Ihr Haus wert ist, erzielen Sie den besten Preis. Welchen Preis Sie verlangen können, hängt letztlich aber auch von zwei entscheidenden Faktoren ab: von der Lage des Hauses und vom Haus selbst. Häuser in städtischen Bereichen bringen so beispielsweise oft mehr Geld ein als solche in abgelegenen ländlichen Regionen.

Und falls Sie Ihr Haus mit Grundstück verkaufen, gilt: Je mehr auf einem Grundstück noch gebaut werden kann, desto höher ist sein Wert.

WIR ÜBERNEHMEN GERNE DEN VERKAUF FÜR SIE

Um den Wert des Hauses zu ermitteln, sollten Sie aber auch künftigen Entwicklungen und Trends des Immobilienmarktes berücksichtigen. Außerdem gilt es, eine exakte Zielgruppenanalyse potenzieller Käufer sowie eine Stärken-Schwächen-Analyse Ihres Hauses durchzuführen.

Generell gilt: Je realistischer Sie den Verkaufspreis ansetzen, desto schneller werden Sie Ihr Haus verkaufen. Denn Kaufinteressenten informieren sich in der Regel bereits seit vier bis acht Monaten über die Preise, die in der Region üblich sind. Daher wissen sie meist ganz genau, wie viel sie für ein Haus zahlen möchten. Damit sie einen gemeinsamen Nenner finden, ist es wichtig, dass Sie keine unrealistischen Preisvorstellungen nennen.

Natürlich stehen wir Ihnen bei der Wertermittlung bzw. Verkaufspreisfestlegung als kompetenter Partner gerne zur Seite und nennen Ihnen einen durch unsere Analysen ermittelten realistischen Wert Ihres Hauses. Darüber hinaus begleiten wir Sie aber auch während des gesamten Verkaufsprozessens – angefangen von den Verkaufsvorbereitungen über die Wertermittlung bis hin zur Schlüsselübergabe. Sprechen Sie uns einfach an!

PRÄSENTIEREN SIE IHR HAUS **VON DER BESTEN SEITE**

NEBEN EINER PROFESSIONELLEN WERTERMITTLUNG SPIELT AUCH EIN GUTE VERMARKTUNGS-STRATEGIE BEIM HAUSVERKAUF EINE ENTSCHEIDENDE ROLLE.

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Deswegen sollten Sie Interessenten die Schönheit Ihres Hauses vermitteln. Damit sich Kaufinteressenten sofort wie Zuhause fühlen, können zahlreiche Maßnahmen zum Einsatz kommen. Wir unterstützen Sie gerne bei der Durchführung dieser.

01 **OBJEKTFOTOS**

Ansprechende Objektfotos sorgen dafür, dass sich Interessenten schon vor Besichtigungsterminen einen ersten Eindruck Ihres Hauses verschaffen können. Wir fertigen sie für Sie an.

02 **GRUNDRISSE**

Passen die Möbel der Kaufinteressenten in Ihr Haus? Wir liefern ansprechende und verständliche Grundrisse, damit die Kaufinteressenten ihr neues Zuhause planen können.

03 **EXPOSÉS**

Texte, Zahlen und Bilder, die Informationen über das Haus bieten: Das sind Dinge, die Kaufinteressenten wichtig sind. Wir fassen Sie in einem attraktiven Exposé zusammen.

04 **ENERGIEAUSWEIS**

Ein Energieausweis ist gesetzlich vorgeschrieben. Deswegen dürfen Sie Ihr Haus ohne diesen auch nicht verkaufen. Wir kümmern uns gerne um die Erstellung.

05 **ANZEIGEN**

Mit Schaufensteraushängen, Printanzeigen oder Verkaufsschildern können Sie potenzielle Kaufinteressenten auf Ihr Haus aufmerksam machen. Wir übernehmen die Schaltung.

06 **SONSTIGE MASSNAHMEN**

Manchmal sind es Kleinigkeiten, die den Wert eines Hauses steigen lassen, zum Beispiel ein gepflegter Garten. Unsere Experten finden geeignete Maßnahmen für Sie heraus.

UNTERSTÜTZUNG WÄHREND DES GESAMTEN VERKAUFSPROZESSES

Wir helfen Ihnen nicht nur bei der Wertermittlung und der Vermarktung Ihres Hauses, sondern führen auf Wunsch auch die Immobilienübergabe durch. Kurzum: Wir stehen Ihnen während des gesamten Verkaufsprozesses zur Seite. Sprechen Sie uns einfach an. Wir beraten Sie gerne über unsere Leistungen für einen erfolgreichen Hausverkauf.

EIN VOLLZEIT-JOB FÜR VOLLZEIT-PROFIS

Der Verkauf einer Immobilie erfordert neben umfangreicher Recherche auch viel Verwaltungsarbeit und die ständige Erreichbarkeit für Kaufinteressenten. Nutzen Sie Ihre Freizeit doch lieber für Familie, Freunde und Hobbys – um den Verkauf kümmern wir uns.

WIR ÜBERNEHMEN DIE ARBEIT
UND SIE GENIESSEN IHRE FREIZEIT

Wir wissen um den hohen finanziellen und ideellen Wert Ihrer Immobilie, nehmen uns viel Zeit für Sie und behandeln Ihre Immobilie mit der entsprechenden Wertschätzung. Im Rahmen unseres ganzheitlichen Rundum-Service übernehmen wir alle mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben und informieren Sie fortlaufend über den aktuellen Stand. Sie können sich einfach entspannt zurücklehnen.

INTERESSENTENBETREUUNG

- *Persönliche Beratung*
- *Umfassende Vorabqualifizierung*
- *Ständige Erreichbarkeit bei Fragen*
- *Nachfassen nach Besichtigungen*

BONITÄTSPRÜFUNG

- *Persönliche Befragung des Käufers*
- *Schufa-Prüfung*
- *Auskunft Bürgel & Creditreform*
- *Prüfung Konto- oder Depotauszüge*

BESICHTIGUNGEN

- *Vorbereitung & Terminvereinbarung*
- *Bestätigung bei Interessenten*
- *Zeiteffiziente Durchführung*
- *Beantwortung aller Fragen*

FINANZIERUNG FÜR KÄUFER

- *Vermittlung Finanzierungsberatung*
- *Sicherstellung Kauffinanzierung*
- *Großes Partnernetzwerk*
- *Auch für Versicherung, Anlage etc.*

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

- *Umfassendes Objektwissen*
- *Kenntnis aller Käuferargumente*
- *Spezifische Verhandlungsmethoden*
- *Langjährige Erfahrung*

VERTRAGSGESTALTUNG

- *Zusammentragen aller Inhalte*
- *Aktuelle Rechtskenntnisse*
- *Ausarbeitung Vertrag*
- *Vorbesprechung mit Verkäufer*

NOTARTERMIN

- *Notarvermittlung*
- *Abstimmung & Vereinbarung Termin*
- *Begleitung zum Notartermin*
- *Unterstützung bei Fragen vor Ort*

OBJEKTÜBERGABE

- *Koordination Übergabe*
- *Ablesen aller Zählerstände*
- *Sicherstellung Räumung, Zahlung*
- *Erstellung einwandfreies Protokoll*

WAV IMMOBILIEN
REUSCHENBACH
GmbH

WIR BERATEN SIE GERNE:
UMFASSEND UND INDIVIDUELL

WAV IMMOBILIEN REUSCHENBACH GMBH

IMMOBILIENSHOP WESSELING
Bahnhofstraße 24
50389 Wesseling
Tel.: 02236. 885 850
Fax: 02236. 885 8529

IMMOBILIENSHOP BRÜHL
Uhlstraße 67
50321 Brühl
Tel.: 02232. 568 398
Fax: 02232. 159 080

BÜRO BORNHEIM
Am Zidderwald 3
53332 Bornheim
Tel.: 02227. 909 284
Fax: 02227. 909 286

E-Mail: info@wav-immobilien.de
www.wav-immo.de