

WIE DU DEINE
Immobilie
RICHTIG VERKAUFST!

DIE BESTEN TIPPS FÜR DEINEN
ERFOLGREICHEN VERKAUF



SABRINA SLUKA



Ich optimiere Immobilien mit Herzblut durch und durch!

„Ich bin seit über 10 Jahren erfolgreich in der Immobilienwelt und im Bereich Kundenbetreuung, Dienstleistung, Verkauf und Präsentation tätig: Immer mit einem Leitsatz...

” Wenn Du liebst was Du machst, kommt der Rest von ganz allein!

Mit dieser Energie habe ich meine größten Erfolge erzielt: Einrichten, Gestalten, Dekorieren, das ist für mich schon immer eine Herzensangelegenheit und Immobilien sind meine Leidenschaft!“

Probiere es aus!

Wenn du Fragen zum Thema Homestaging hast, speziell zu Kosten und Durchführung, beantworte ich diese gerne persönlich. Oder falls du bereits eine Immobilie im Kopf hast, für die ein Homestaging passend wäre, ruf mich einfach an. Ich freue mich auf unser gemeinsames Projekt, auf deine Fragen und deine Immobilie!



Wohngedühl

IMMOBILIEN

Wohngedühl Sonsbeck
Sabrina Sluka

Breslauer Straße 9
47665 Sonsbeck

Mobil: +49 1517 4506328
E-Mail: info@immobilien-sonsbeck.de

www.wimmobilien-sonsbeck.de

Der Verkauf

MIT GUTEM HOMESTAGING MEHR ERREICHEN



Herzlichen Glückwunsch zu deiner Entscheidung, deine Immobilie zu verkaufen! Der Verkauf einer Immobilie ist ein bedeutender Schritt, der sorgfältige Planung und eine strategische Herangehensweise erfordert. Diese Anleitung bietet dir eine umfassende Sammlung von Tipps und Tricks, um dir dabei zu helfen, deinen Verkaufsprozess zu optimieren und deine Immobilie erfolgreich zu verkaufen.

Mit über 11 Jahren Erfahrung in der Branche, bin ich deine kompetente Ansprechpartnerin für den entspannten Immobilienverkauf.

Deine Sabrina

MAXIMIERE
DEINEN

Erfolg

MIT MEINEN
TIPPS FÜR
DEINEN

Verkauf

Vorbereitung

IST DER SCHLÜSSEL

Mach deine Immobilie verkaufsbereit, indem du Reparaturen durchführst, Unordnung beseitigst und die Immobilie reinigst. Überlege, ob Renovierungen oder Verbesserungen den Wert erhöhen könnten. Manchmal können kleine Investitionen große Auswirkungen haben.



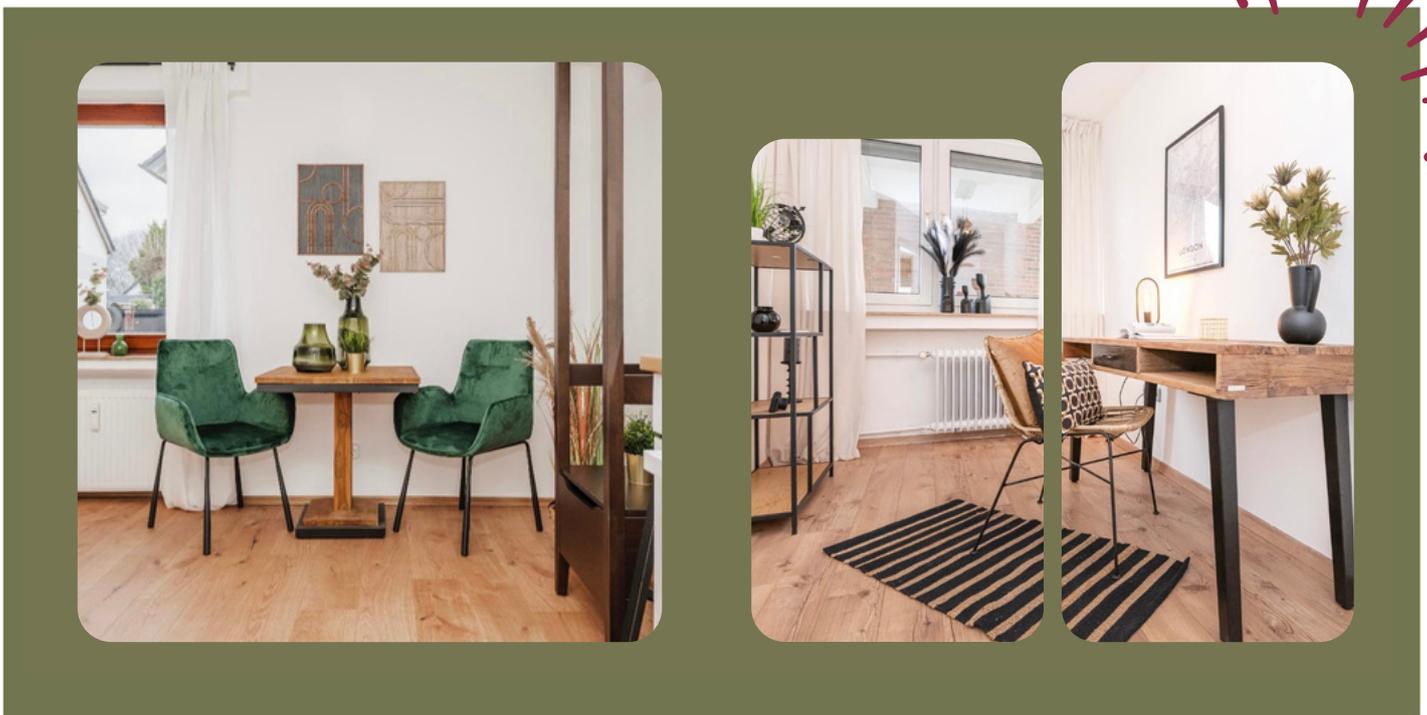
Räume

IN SZENE SETZEN

Die Vorbereitung deiner Immobilie für den Markt ist wichtig. Investiere etwas Zeit in einen hochwertigen Look für deine Räumlichkeiten. Auch oder gerade wenn du schon lange in deinem Zuhause wohnst, ist es möglicherweise eine gute Idee, ganz genau hin zu sehen und die eigenen Räumlichkeiten bestmöglich für den Verkauf vorzubereiten. Dein gemütliches Wohnzimmer ist sicher total schön, doch eignet es sich auch für Besichtigungen und die Präsentation im Exposé? Finden wir es heraus!

Tipp 1: Deine Räume sollten entpersonalisiert sein, d.h. persönliche Fotos oder viel Deko und sonstige Dinge des täglichen Gebrauchs sollten vor der Vermarktung besser entfernt werden. Je weniger persönliche Gegenstände man sieht, desto besser. Denn potenziellen Käufern hilft es, sich besser mit dem Raum zu identifizieren und sich vorzustellen, dort zu leben.

Inszeniere deine Räume, um potenzielle Käufer anzulocken und ihre Vorstellungskraft zu aktivieren.





Tipp 2: Investiere in hochwertige Fotos, die das Beste aus deiner Immobilie zeigen. Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Egal ob Interessenten deine Immobilie in deinem Exposé oder online sehen: professionelle Fotos sind oft das erste, was sie sehen. Daher können sie den entscheidenden Unterschied zwischen einem Klick auf deine Immobilie oder dem Weiterblättern machen und dich auch positiv von anderen Angeboten abheben.

**HEBE DICH VON ANDEREN
ANGEBOTEN AB!**

Tipp 3:

Preisgestaltung richtig machen. Führe eine gewissenhafte Marktforschung durch, um den richtigen Preis für deine Immobilie festzulegen. Berücksichtige den Zustand der Immobilie, vergleichbare Verkäufe in der Nähe und den aktuellen Markttrend.

Noch besser ist allerdings wenn du dir über ein professionelles Wertgutachten einer erfahrenen Immobilienmaklerin Klarheit verschaffst und so sicherstellen kannst, dass alle Parameter für die Beurteilung und Einwertung einbezogen wurden.



Professionelle

HILFE – JA ODER NEIN?

Erwäge die Zusammenarbeit mit einer Immobilienmaklerin, die über Fachwissen und Erfahrung im Verkauf von Immobilien verfügt.

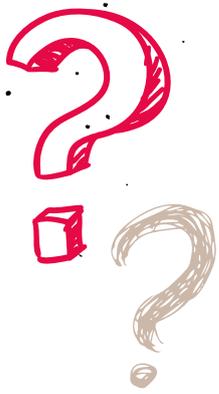
Eine Maklerin wie ich, kann potenzielle Käufer ansprechen, Verhandlungen führen und den Verkaufsprozess effizient abwickeln.

Deine Vorteile mit einer professionellen Hilfe liegen auf der Hand: ich biete dir umfassende Marktkenntnis und Fachwissen, um den optimalen Preis für deine Immobilie festzulegen.

Mein Netzwerk von Käufern und Fachleuten ermöglicht es mir, den Verkaufsprozess effizient zu gestalten und auf Ressourcen wie Marketingkanäle, Werbefachleute, Fotografen und potenzielle Interessenten zurückzugreifen. Darüber hinaus übernehme ich natürlich die Verhandlungen, um den bestmöglichen Preis zu erzielen und entlaste dich von zeitaufwändigen Aufgaben wie Besichtigungen und Papierkram.

Für dich bleibt der gesamte Prozess entspannt.





STELLE DIR VOR DEM VERKAUFSPROZESS DIE FOLGENDEN FRAGEN:

Welche Verkaufsunterlagen
werden benötigt?

**Wie gestalte ich den
Verkaufspreis?**

Welche Fotos
setze ich ins Netz?



**Warum benötige ich ein
Homestaging?**



Wer ist überhaupt
die Zielgruppe?

Welche weiteren
Anreize kann ich meinen
Käufern bieten?

Wie präsentiere ich meine
Immobilie?

Reichen Handyfotos?



Über welchen
Kanal vermakte ich
meine Immobilie?

Reicht es aus die
Immobilie
nur online zu stellen
und abzuwarten?



Unterlagen

FÜR DEN VERKAUF

Ebenfalls eine Aufgabe die sowohl deine Maklerin übernehmen kann, die du aber auch selbst koordinieren kannst:

Stelle sicher, dass du alle relevanten Unterlagen wie Grundrisse, Genehmigungen und Finanzierungsunterlagen griffbereit hast.

Dies erleichtert den Verkaufsprozess und vermittelt potenziellen Käufern Vertrauen. Unvollständige Unterlagen können den Verkauf unnötig verzögern. Je mehr aussagekräftige Unterlagen du vorlegen kannst, desto besser kannst du deine Käufer von der Qualität deiner Immobilie überzeugen. Gerne helfe ich dir bei der Beschaffung aller Unterlagen.

- Grundbuchauszug nicht älter als 3 Monate
- Grundrisse aktuell
- Wohnflächenberechnung
- Schnitte
- Energieausweis
- Nebenkosten, Heizung, Gas, Strom, Wasser, Grundbesitzabgaben
- Gebäudeversicherungsnachweis
- Renovierungsliste



Das Exposé

AUSSAGEKRÄFTIG UND VOLLSTÄNDIG

Ein überzeugendes Exposé ist ein wichtiges Instrument für dich, um potenzielle Käufer anzusprechen und ihnen alle relevanten Informationen über deine Immobilie zu vermitteln.

Ein gutes Exposé sollte dabei alle wichtigen Informationen über die Immobilie und ihre Alleinstellungsmerkmale liefern, sowie große und professionelle Fotos bieten, um interessierten Käufern einen möglichst guten Überblick zu bieten.

Die wichtigsten Informationen, die in ein Exposé immer hinein gehören, sind die Lage, Größe, Zimmeranzahl, Ausstattung, wenn vorhanden ein Grundriss, die energetischen Kennwerte, dein Wunschpreis und deine Kontaktdaten.

Du kannst das Exposé natürlich selber mit verschiedenen Programmen erstellen und drucken. Es ist jedoch empfehlenswert, sich an eine Expertin zu wenden, um sicherzustellen, dass das Exposé alle relevanten Informationen enthält und deine Immobilie professionell präsentiert wird.

Dabei ist es wichtig, genaue Informationen über die Immobilie zu sammeln, hochwertige Fotos zu verwenden, eine klare und übersichtliche Struktur einzusetzen und alle relevanten Details präzise und ansprechend aufzubereiten.

Grundsätzlich vermittelt ein aufwändig aufbereitetes Exposé immer einen guten ersten Eindruck. Somit trifft man als Verkäufer immer die richtige Wahl, wenn man sich für die Erstellung entscheidet.

ICH LASSE MEINE
EXPOSÉS NACH DER
ERSTELLUNG DURCH
EINE

Grafikerin

IN EINER LOKALEN
DRUCKEREI IN
KLEINER AUFLAGE
DRUCKEN UND
LEGE SEHR VIEL WERT
AUF EINE HOCHWER-
TIGE HAPTIK UND
EINE GLEICHBLEIBEN-
DE, PROFESSIONELLE
OPTIK.

Du

MÖCHTEST DEINE IMMOBILIE
ERFOLGREICH VERKAUFEN?

DANN BEACHTE DIESE TIPPS.

WENN DU HILFE BEIM
IMMOBILIENVERKAUF BENÖTIGST,
BIN ICH GERNE DEINE ANSPRECH-
PARTNERIN UND
PROFESSIONELLE UNTERSTÜTZUNG
FÜR DEN VERKAUF.



IMMOBILIENSLUKA



Sabrina Sluka



+49 1517 450 63 28



SLUKA@IMMOBILIEN-SONSBECK.DE

Checkliste



- Vorbereitung abgeschlossen?
- Räume entpersonalisiert?
- Professionelle Fotos geschossen?
- Exposé erstellt?
- Unterlagen vervollständigt?
- Verkaufspreis realistisch?
- Wertgutachten erstellt?
- Vermarktung gestartet?



Notizen



A large white rectangular area containing 18 horizontal dotted lines for writing notes.

