

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 den Markt und die Preise. Wer heute einen guten Verkaufspreis erzielen möchte, muss dem Interessenten einen Mehrwert an Nutzen bieten. Das beginnt beim ersten Eindruck des Exposés, wenn der Interessent zum ersten Mal Ihr schönes Haus sieht, über das schnelle Reagieren, wenn die Kaufinteressenten sich melden, über den professionellen Gastgeber bei der Besichtigung bis hin zu gut aufbereiteten Unterlagen für den Notarvertrag.

Mit unserer langjährigen Erfahrung bei KIRSCH & KIRSCH Immobilien beobachten wir diese Entwicklung und wir haben unseren erfolgreichen Verkaufsprozess immer wieder weiterentwickelt. Dabei haben wir aktuell 12 Erfolgsfaktoren herausgearbeitet, mit denen wir jedes Haus richtig gut verkaufen.

1. Professionelle Fotos:

Für die Aufnahmen von Ihrem Haus arbeiten wir ausschließlich mit erfahrenen, professionellen Immobilienfotografen zusammen. Das lohnt sich: Denn jedes Bild sagt mehr als tausend Worte. Und jedes wirkungsvolles Foto stimmt den Käufer positiv ein.

2. Das Besondere:

Unsere Immobilienfotografen setzen das Besondere in Ihrem Haus in einem Foto in Szene. Das weckt die Neugierde bei jedem Interessenten. Und ein besonderer Hingucker: Wir lassen Ihr Haus aus der Luft mit einer Drohne aus der Vogelperspektive aufnehmen, denn jeder betrachtet die Welt einmal gerne von ganz oben.

3. Aussagekräftiges Exposé: Wir stellen mit Ihnen gemeinsam alle relevanten Informationen zusammen. Beginnend mit den Fakten zu Ihrem Haus. Größe der Wohnfläche und des Grundstückes. Anzahl der Etagen. Anzahl der Zimmer und der Bäder. Einrichtung der Küche. Größe des Kellers. Bodenbeläge in den Wohnräumen, sowie in der Küche und den Bädern. Baujahr des Hauses. Besonderheiten wie Kaminofen, Solaranlage, Carport, Gartenhäuschen etc., sowie eine Aufstellung der Renovierungsarbeiten in den letzten Jahren. Wir tragen dann alle relevanten Informationen zur Lage Ihres Hauses zusammen: Welche Einkaufsmöglichkeiten gibt es? Wie weit ist der Weg zum nächsten Arzt? Welche Kindergärten und Schulen gibt es in der Nähe? Wie nah ist die Anbindung zum öffentlichen Nahverkehr? Wie weit ist es bis zur Autobahn? Welche Kinos, welche Cafés gibt es in der Nähe? Am Ende lassen wir den Text von einem professionellen



Texters erstellen, der findet auch die für Kaufinteressenten treffsicheren Formulierungen.

4. Moderne Grundrisszeichnung:

Alle Kaufinteressenten wollen einen gut gezeichneten Grundriss sehen. In Farbe, mit Angaben der Wohnflächen in den einzelnen Zimmern, mit Möbeln und einem Nordpfeil zur Bestimmung der Himmelsrichtung. Daher lassen wir jeden Grundriss von einem Bauzeichner anfertigen - und schon beginnen die Interessenten beim Betrachten des schönen Grundrisses in Gedanken das Haus mit ihren Möbeln einzurichten.

5. Gute Erreichbarkeit:

Unser Versprechen an jeden Hausverkäufer ist es, dass wir auf jede Anfrage, jede Mail, jeden Anruf innerhalb von 24 Stunden reagieren. Das sind heute alle Kaufinteressenten im Zeitalter des Internets gewohnt und sie erwarten es ganz selbstverständlich. Unser besonderer Ansporn: Wir wollen die Kaufinteressenten mit einer sehr schnellen Reaktion überraschen, daher melden wir uns möglichst innerhalb von 12 Stunden zurück. So bleibt Ihr von uns angebotenes Haus äußerst positiv in Gedächtnis der Interessenten.

6. Entspannte Besichtigungen:

Alle Besichtigungstermine sprechen wir mit Ihnen als Verkäufer ab. Gerne bieten wir für die Kaufinteressenten Termine am

Wochenende an. Denn die meisten Kaufinteressenten arbeiten die Woche über und am Wochenende kommen sie dann stressfrei zur Besichtigung. Wir bevorzugen den Samstag für eine Besichtigung, denn dann haben die Kaufinteressenten noch den ganzen Sonntag, um in Ruhe über einen Kauf nachzudenken.

7. Nur Einzelbesichtigungen:

Wir lehnen Massenbesichtigungen ab. Für jeden Interessenten nehmen wir uns eine Stunde Zeit und zeigen ihm in Ruhe das gesamte Objekt, haben auch immer Zeit für ein Gespräch, um so mehr über die Motive, Wünsche und Besonderheiten eines jeden Interessenten zu erfahren. Und so können wir Ihnen dann wirklich passende Käufer für Ihr Haus vorstellen.

8. Perfekter Gastgeber:

Wir sind der perfekte Gastgeber während der Besichtigung. Wir lassen den Interessenten in Ihrem Haus ankommen, geben ihm Zeit, sich umzuschauen. Und wir lassen uns nicht aus der Ruhe bringen, wenn Interessenten negativ über Ihre Inneneinrichtung oder das Haus im Allgemeinen reden. Manche Interessenten werden richtig ausfallend, sie verbreiten eine schlechte Stimmung, um den Preis senken zu können. Damit können wir gelassen umgehen.



9. Wertgutachten:

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

10. Relevante Unterlagen:

Wir tragen alle für den Verkauf relevanten Unterlagen zusammen. Dazu gehören Grundbuchauszug, Flurkarte, Baupläne, Abrechnung der Heiz-, Wasser- und weiteren Bewirtschaftungskosten etc., eine Aufstellung aller durchgeführten Sanierungsmaßnahmen in den letzten zehn Jahren an. Das alles benötigen die Kaufinteressenten, wenn sie mit der Bank über die Finanzierung sprechen. Und auch für den notariellen Kaufvertrag werden diese Unterlagen benötigt.

11. Energieausweis:

Jeder Verkäufer eines Hauses oder einer Wohnung muss den Interessenten bei der Besichtigung einen Energieausweis vorlegen. Sollten Sie noch keinen gültigen Energieausweis haben, dann besorgen wir einen für Ihr Haus oder Ihre Wohnung. Wir kümmern uns darum und wir übernehmen auch alle Kosten dafür. Diese Dienstleistung von uns ist für Sie mit keinerlei Aufwendungen verbunden.

12. Kaufvertragsentwurf und Notar:

Wir haben ein gutes Netzwerk an langjährig erfahrenen Notaren, die bei der Ausarbeitung eines Kaufvertragesentwurfes zur Verfügung stehen. Grundsätzlich hat der Käufer das Recht, den Notar zu bestimmen. Da nicht jeder einen Kontakt zu einem Notar hat, sind viele Käufer dankbar, wenn wir einen Vorschlag unterbreiten können. Und sollte der Käufer seinen eigenen Notar mitbringen, dann kann es für Sie sinnvoll sein, den Vertragsentwurf von einem eigenen Notar prüfen zu lassen - auch hier geben wir Ihnen gerne eine vertrauensvolle Empfehlung.

Und was 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 einen 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 Mehrwertsteuer. Diese beiden Beträge zusammen ergeben 3. den Kaufpreis, den der Käufer bezahlt.

Beispielrechnung:

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

Und erst nach Eingang des gesamten Kaufpreises auf dem 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 immer sehr bewährt haben:

1. Psychologisch: Wenn Käufer „provisionsfrei“ lesen, gehen Sie davon aus, dass sie als Käufer Geldsparen und dann sind sie in der Regel auch bereit, einen höheren Kaufpreis zu akzeptieren
2. Für die Finanzierung: Die Banken finanzieren in der Regel ausschließlich den Kaufpreis des Hauses. Die Nebenerwerbskosten bei Kauf eines Hauses müssen die Käufer mit ihrem Eigenkapital selber aufbringen. Und das sind sämtliche Kosten für die Grunderwerbssteuer, dem Notar, dem Grundbuchamt und die Provision für einen Makler. Wenn nun die Provision im Kaufpreis enthalten ist, wird diese von der Bank mitfinanziert und die Käufer haben so die Möglichkeit einen höheren Darlehensbetrag zu erhalten. Dies ermöglicht dann den Käufern einen hohen Kaufpreis zu zahlen.

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

Im folgenden finden Sie eine Mustervertriebsvereinbarung mit der Regelung einer Innenprovision.

Vertriebsvereinbarung

Vor-/Zuname bzw. Firma des/der Auftraggeber/s (nachfolgend Verkäufer genannt)

PLZ Ort Straße, Hausnummer

und die

KIRSCH & KIRSCH Immobilien GmbH (nachfolgend K & K genannt)
Karl-Liebknecht-Straße. 10, 14482 Potsdam,

vereinbaren im Hinblick auf das nachstehende Verkaufsobjekt

Wohnung

Objektart WE, Geschoss PLZ ,Ort, Straße Hausnummer

Angestrebter Verkaufspreis Vertragslaufzeit

§ 1.

Der Verkäufer beauftragt die K & K durch einen Alleinauftrag unter Ausschluss anderer Makler und sonstiger Vermittler, für das Verkaufsobjekt Kaufinteressenten nachzuweisen oder einen Kaufvertragsabschluß zu vermitteln. Er erklärt, zur Erteilung dieses Maklerauftrages von etwaigen Miteigentümern und sonstigen Verfügungsberechtigten bevollmächtigt zu sein.

§ 2.

Die vom Verkäufer zu zahlende Provision beträgt 6 % des Kaufpreises (zuzüglich MwSt. in gesetzlich festgesetzter Höhe im Zeitpunkt der Rechtswirksamkeit des Vertrages). Sie errechnet sich aus dem Gesamtkaufpreis einschließlich der Nebenleistungen, die dem Verkäufer oder Dritten zugute kommen, auch wenn diese im Kaufvertrag nur als Verrechnungsposition berücksichtigt worden sind (z.B. Einrichtungsablässe etc.).

Die Provisionsforderung entsteht mit Rechtswirksamkeit des Kaufvertrages, auch wenn dieser erst nach Beendigung des Maklerauftrages, aber aufgrund der Maklertätigkeit der K & K zustande kommt. Als provisionspflichtige Tätigkeit im Rahmen eines Kaufvertrages gilt es auch, wenn nur der Verkauf eines realen oder ideellen Anteils erfolgt oder die Übertragung von Rechten an dem Objekt durch eine andere Rechtsform (z.B. anteilige oder vollständige Übertragung von Gesellschaftsrechten, Erbbaurechten etc.) erreicht wird, und dies dem in Aussicht genommenen Zweck entspricht.

Die Provision ist fällig mit der Fälligkeit des Kaufpreises laut notariellem Kaufvertrag

§ 3.

Die K & K ist mit dem Nachweis von Kaufinteressenten oder mit der Vermittlung eines Kaufvertragsabschlusses beauftragt. Im Hinblick auf den Alleinauftrag ist sie berechtigt, das zu veräußernde Objekt in ihr Immobilien-vermittlungssystem im Internet einzustellen und auch auf anderen von Kooperationspartnern betriebenen Websites zu präsentieren. Des Weiteren beabsichtigt sie im Rahmen des Verkaufsauftrages insbesondere folgende Dienstleistungen für den Verkäufer zu erbringen:

- Besichtigung der Immobilie zur Datenaufnahme
- Erstellung von Außen- und Innenfotos der Verkaufsimmobilie
- Erstellung eines Verkaufsexposés
- Ermittlung eines Verkaufspreises
- Exposéversand an vorgemerkte Kunden
- Koordination und Durchführung von Besichtigungen mit Kaufinteressenten
- Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages, Beauftragung eines Kaufvertragsentwurfs und Begleitung des Auftraggebers zum Notartermin

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