

# VERKAUFSERFOLG IST KEIN ZUFALL

MEHRWERT FÜR VERKÄUFER, KÄUFER UND MAKLER



MARINUS IMMOBILIEN

[www.marinus-immobilien.de](http://www.marinus-immobilien.de)

Faire Beratung und  
individuelle Betreuung  
von Verkäufer und Käufer



## Das können Sie von uns erwarten...

Von der Bewertung Ihrer Immobilie bis zur Beurkundung des Kaufvertrages bieten wir als Immobilienmakler die Dienstleistungen an, die Immobilienverkäufer und -käufer erwarten, um einen reibungslosen Übergang einer Immobilie in die nächste Nutzergeneration zu gewährleisten.

Ob Sie uns mit der Vermittlung Ihrer Immobilie beauftragen oder auf der Suche nach einem neuen Zuhause sind – das Vertrauen in die nötige Erfahrung sowie die Professionalität des Vermittlers bestimmen die erfolgreiche Zusammenarbeit.

Gemeinsam mit Ihnen finden wir den richtigen Weg, um Ihr Ziel schnell und problemlos zu verwirklichen.

Wir freuen uns, auch Sie bald als Kunden betreuen zu dürfen, denn Immobilienverkauf ist eine Sache des Vertrauens und

**Verkaufserfolg ist kein Zufall.**

” Vertrauen Sie uns und  
nehmen Sie uns in die Pflicht.

Ihre Immobilie ist so individuell wie Sie. Mit einem Alleinauftrag stellen Sie sicher, dass wir Ihr Objekt optimal vermarkten und den für Sie besten Preis erzielen.





## Leistungsübersicht

Professionelle Beratung, fachkundige Objektaufnahme vor Ort (360° Virtuelle Immobilienrundgang, Virtuelles Homestaging, etc.), Marktwertermittlung und Preisfindung durch geprüfter Marktwert-Makler, zielgruppenorientierte Objektanalyse, Exposé, Objektmarketing, Akquisition, Bonitätsprüfung / Selbstauskunft, Vorauswahl der Interessenten, Kaufpreisverhandlungen, Finanzierungsberatung und Vermittlung, ausführliche und organisierte Besichtigungen, Klärung grundbuchrechtlicher Fragen, Vorbereitung der Beurkundung, Kaufvertragsabschluß, Vermittlung von Architekten, Vermittlung von Handwerkern, u.v.m.



# Warum ein Immobilienmakler? Das kann ich doch alleine!



## „ Geben Sie uns den Alleinauftrag!

Beim Immobilienverkauf gibt es viele Dinge zu beachten. Die hier genannten Beispiele sind nur einige von vielen. Legen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie lieber in professionelle Hände und geben Sie uns den Alleinauftrag.

So verpflichtet sich der Makler, Ihr Objekt zu bewerben und schnellstmöglich zu vermitteln. Dabei steht der Makler stets mit Ihnen im engen Kontakt. Anpassungen der Verkaufsstrategie erfolgen ebenso erst nach Rücksprache wie Änderungen in der Preisgestaltung.





## 1 Die Sache mit dem gefühlten Preis

Schon lange wohnen Sie in Ihrem Haus. Sie kennen jeden Winkel und Sie haben immer wieder investiert. Dementsprechend setzen Sie den Preis fest. **Aber ist dieser Preis realistisch für Ihr Objekt?** Haben Sie alle objektiven Fakten in die Preisfindung einfließen lassen? Anhand dieser Fakten ermitteln wir den **marktgerechten Wert Ihrer Immobilie**. Für einen schnellen Verkauf und den **bestmöglichen Verkaufspreis**.

**Konzentrieren Sie sich auf wichtigere Dinge und überlassen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie dem Profi.**

## 2 Wen führen Sie durch Ihr Haus?

Sie inserieren Ihr Objekt und vereinbaren erste Besichtigungstermine. Woher wissen Sie, wer kommt? Sie haben die Interessenten nicht geprüft. Vielleicht möchte ein Interessent kaufen, vielleicht möchte er Ihr Objekt aber auch aus anderen Gründen besichtigen. Als Ihr Partner **selektieren** wir die **Interessenten** nach unterschiedlichen Kriterien. Dabei spielen Faktoren eine Rolle, wie z. B. **Bonitätsprüfungen, Verdienstnachweise**, u. v. m. Unsere Erfahrung ist bei der Auswahl potentieller Käufer ein zusätzliches, wichtiges Kriterium.

## 3 Erhalten Sie pünktlich Ihr Geld?

Wie geht es weiter, wenn Sie einen Interessenten haben? Bis zur notariellen Beurkundung können Sie nicht sicher sein, dass dieser Interessent Ihre Immobilie wirklich kauft und Sie Ihr Geld erhalten. Sie haben keine Finanzierungsbestätigung oder gar eine Kaufabsichtserklärung.

**Wir sorgen für Sicherheit und unterstützen Sie während des gesamten Verkaufsprozesses.**

## 4 Sie entscheiden

Legen Sie beruhigt die Bedenken und Vorurteile beiseite, die oftmals dann aufkommen, wenn man die Dinge aus der Hand gibt. Vergessen Sie nicht: Wir handeln in Ihrem Auftrag. Sie sind der Eigentümer der Immobilie und Sie entscheiden letztendlich auch, zu welchen Bedingungen der Kaufvertrag abgeschlossen wird.

**Wir sind Ihr Partner.** Vom ersten Beratungsgespräch bis zum Kaufvertragsabschluss sind wir immer für Sie erreichbar – der gute, persönliche Kontakt ist uns wichtig.

**Selbstverständlich erhalten Sie von uns auch jederzeit umfassende Auskunft über unsere Aktivitäten für den Verkauf Ihrer Immobilie.**



# Wie objektiv können Sie Ihre Immobilie bewerten?

Die **marktgerechte Preisfindung** für eine Immobilie ist einer der schwierigsten Punkte beim Verkauf. Viele Verkäufer schätzen aus emotionalen Gründen den Wert Ihrer Immobilie höher ein, als er tatsächlich ist.



Dabei besteht die Gefahr, dass der Verkauf eines zu teuren Objekts unnötig lange dauert oder die Interessenten ganz ausbleiben.

Auch hier profitieren Sie von einer Partnerschaft mit uns. Durch unsere langjährige Erfahrung und Fokussierung auf den lokalen Immobilienmarkt kennen wir den Wert Ihrer Immobilie genau und können diese so marktgerecht positionieren.

Dies ist auch für die Preisverhandlungen mit Interessenten wichtig, da Sie nur so sicherstellen können, dass Sie am Ende einen angemessenen Verkaufspreis erzielen.

## **Fakten ergeben den richtigen Preis**

Ein „gefühlter“ Verkaufspreis entspricht oftmals nicht dem tatsächlichen Marktwert einer Immobilie. Ein **realistischer Marktwert** für Ihre Immobilie ergibt sich z. B. aus folgenden Fakten:

- Wie ist die aktuelle Marktsituation?
- Was machen die Mitbewerber?
- Wie ist das derzeitige Käuferverhalten?
- Wieviel Zeit habe ich zum Verkauf?

In Kombination mit unserer langjährigen Erfahrung können wir so den tatsächlichen Marktwert Ihrer Immobilie exakt ermitteln und diese **marktgerecht positionieren**.













# Welcher Käuferkreis passt zu Ihrem Objekt?

Familien, Paare oder Singles? Welche Altersgruppe kommt für Ihre Immobilie in Frage? Und wie kann man die Zielgruppe optimal erreichen?

## Die optimale Vermarktung Ihres Objekts von Beginn an

Nur so werden Sie Ihre Immobilie nicht unter Wert verkaufen, sondern den bestmöglichen Verkaufspreis erzielen.

Zur **Ermittlung der Zielgruppe** im Vorfeld der Vermarktung beantworten wir u. a. folgende Fragen:

- Wer kommt als Käufer in Frage?
- Welcher Käuferkreis bietet die besten Verkaufschancen in meinem Preissegment?
- Wie spricht man die potenzielle Zielgruppe am effektivsten an?

Zur Beantwortung dieser Fragen prüfen wir zunächst die Rahmenbedingungen und erstellen ein **umfassendes Käuferprofil**. Die dazugehörige Analyse umfasst mögliche Gründe für eine Kaufentscheidung wie z. B. die Immobilie als Geldanlage, Altersvorsorge oder für den Eigenbedarf.

Das Ergebnis in der Kombination mit der Ermittlung von Kaufkraft und Bonität des Käuferkreises stellt sicher, dass Sie am Ende keine böse Überraschung erleben.

MARINUS IMMOBILIEN









# Arbeiten rund um das Objekt:

Wir führen eine ausführliche Recherche durch, erstellen professionelle Bilder, ein anprechendes Exposé und vermarkten Ihr Objekt.

## Die Recherche

Am Anfang steht die Ermittlung aller wichtigen Daten für Ihre Immobilie. Dazu gehören nicht nur die reinen Objektdaten, wie z. B. die Größe und Grundrisse, sondern auch Grundbucheinträge, Nebenkostenabrechnungen, Beleihungsunterlagen, u. v. m.

So schaffen wir die optimale Grundlage für den erfolgreichen Verkauf.

*Bei Bedarf unterstützen wir Sie bei der Erstellung eines Energieausweises.*



## Bilder überzeugen

Menschen sind visuell. Fotos vermitteln einem potentiellen Käufer einen ersten Eindruck Ihrer Immobilie - und dieser ist entscheidend!

Innerhalb weniger Sekunden trifft ein Interessent die Entscheidung, ob das Haus oder die Wohnung in Frage kommt und ob er sich weiter über die Immobilie informieren möchte oder nicht.

Wir setzen Ihre Immobilie gekonnt in Szene und kümmern uns um die Erstellung hochwertiger Fotos, die „Lust auf Mehr“ erzeugen.





# Gezieltes Objektmarketing

Mit den richtigen Bildern und allen relevanten Daten versorgt, können wir nun mit der gezielten Vermarktung beginnen.

## Das Exposé

Das Exposé ist nach wie vor eines der wichtigsten Instrumente beim Verkauf einer Immobilie. Interessenten haben gerne „etwas in der Hand“, um sich ausgiebig mit einem Objekt beschäftigen zu können. Sie sehen, die Vorarbeit ist wichtig, um ein **aussagekräftiges** und **verkaufsförderndes** Exposé erstellen zu können.

Professionelle Fotos und ein individuelles Design runden die **gedruckte Broschüre** für Ihr Objekt ab. So kann jeder Interessent sich in aller Ruhe informieren und sich von den Qualitäten Ihrer Immobilie überzeugen!

## Marketing

Im Rahmen der vorangegangenen Zielgruppenanalyse ermitteln wir, welches Medium die besten Verkaufschancen verspricht und legen besonderen Wert darauf, dieses Medium effektiv zu nutzen.

Neben der **klassischen Vermarktung** in Zeitungen und Magazinen platzieren wir Ihre Immobilie online in den wichtigen **Immobilienbörsen** und natürlich auf unserer eigenen, stark frequentierten **Website**.





2, 1 - MEINS! EINFAMILIENHAUS  
ZEVEN

- immer (Haus)
- 0 m<sup>2</sup> Wohnfläche
- Grundstücksfläche
- Keller
- Zentralheizung
- Terrasse/Balkon
- Baujahr 1983
- Garage/Carn
- Ha

MOBILIENEXPOSÉ

- MEINS!  
MILIENHAUS IN ZEVEN



MARINUS IMMOBILIEN





# Die Besichtigung Ihres Objekts

Wir filtern Interessenten im Vorfeld und bündeln Termine, damit bei Ihnen kein **Besichtigungstourismus** entsteht. Bei Objektbesichtigungen mit Interessenten begleiten wir Sie und sorgen bereits im Vorfeld dafür, dass Ihre Immobilie gut dasteht und einen perfekten Eindruck hinterlässt.

Eine zentrale Rolle spielt dabei die richtige Vorbereitung. Ein passendes Ambiente ist ebenso wichtig wie die richtige Tageszeit.

**Mit uns wird der Interessent zum Liebhaber Ihrer Immobilie und damit zum Käufer.**

## Ein echter Mehrwert für Verkäufer, Käufer und Makler

**Alle Beteiligten haben ein persönliches Ziel:**

Sie möchten Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen, der Käufer möchte seine Traumimmobilie so preiswert wie möglich erwerben.

Wir sind der Vermittler! Als Ihr Partner führen wir durch die **Verkaufs- und Preisverhandlungen** und sorgen dafür, dass Sie Ihr Objekt nicht unter Wert verkaufen. Gleichzeitig stehen wir dem Käufer als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung, informieren gerne über das Objekt sowie die Rahmenbedingungen des Kaufs.

Wir kümmern uns um die Details, führen eine **Bonitätsprüfung des Käufers** durch, koordinieren die Arbeit mit beteiligten Banken, kümmern uns um die Verträge. Wir begleiten Sie zum **Notartermin** und beraten den Käufer in allen Finanzierungsfragen.

Sie sehen, bei uns sind Sie in guten Händen.

**Wir sind mehr als nur Vermittler – wir sind der Dienstleister an Ihrer Seite.**







## Der Service zählt!

Nach dem Verkauf stehen wir Ihnen weiterhin zur Seite und kümmern uns z. B. um die **Zusammenstellung aller wichtigen Unterlagen**.

Wir erledigen alle Formalitäten und unterstützen Sie gerne bei der Organisation Ihres Umzugs oder bei der Suche nach einer neuen Immobilie. Bei der **Schlüsselübergabe** stehen wir Ihnen beratend zur Seite.

Überzeugen Sie sich selbst. Besuchen Sie uns einfach vor Ort und lernen Sie uns und unsere Arbeit bei einem unverbindlichen Informationsgespräch kennen.

**Wir freuen uns auf Ihren Besuch!**

**MARINUS IMMOBILIEN**



## MARINUS IMMOBILIEN

MARINUS Immobilien GmbH  
Braueler Weg 3  
27404 Zeven

E-Mail: [service@marinus-immobilien.de](mailto:service@marinus-immobilien.de)  
Internet: [www.marinus-immobilien.de](http://www.marinus-immobilien.de)  
[fb.com/marinus.immobilien.zeven](https://fb.com/marinus.immobilien.zeven)

Oder rufen Sie uns an:  
**04281 / 71 72 874**