



IHR ZIEL

ERFOLGREICHER

# IMMOBILIEN VERKAUF

... eigentlich wollen Sie  
doch „nur“ DEN Käufer.

Beate Gnosa,  
Christian Vortanz  
& Zahir Baybach





## WIR ENTFERNEN FÜR SIE DIE **STOLPERSTEINE ZUM VERKAUFS-ZIEL....**

- ✓ Preisfindung
- ✓ Marktlage
- ✓ Marketing / Werbung
- ✓ Interessenten-Selektion (Prüfung der Identitäts-Übereinstimmung)
- ✓ Berücksichtigung Datenschutz / Verschwiegenheitspflicht
- ✓ Terminfindung
- ✓ Besichtigungen
- ✓ Verhandlungen
- ✓ Differenzierung Käufer / Besichtigungstourist
- ✓ Kaufpreis durchsetzen
- ✓ Zusammenstellung aller notwendigen Objektunterlagen
- ✓ Energieausweis
- ✓ Wohnflächenberechnung
- ✓ Sicherstellung der Finanzierung
- ✓ Bodenkontamination
- ✓ Baulasten / Altlasten
- ✓ Erbbaurecht
- ✓ Erschließungskostenbescheide
- ✓ Erbschein
- ✓ Mietvertrag
- ✓ Nießbrauch / Wohnrecht
- ✓ Einigung über die Kaufvertrags-Modalitäten
- ✓ Vorbereitung Kaufvertragsentwurf
- ✓ Gewährleistungsansprüche / Haftung
- ✓ Objektübergabe

# DER KOMFORTABLE UND SICHERE WEGBEREITER ZUM ZIEL: **IMMOBILIEN-KOMPETENZ-TEAM**

✓ Pünktliche Kaufpreiszahlung und problemlose Objektübergabe

## **VERKAUFEN** heißt **VERSTEHEN!**

Was für Sie als Eigentümer beim Verkauf Ihrer Immobilie wirklich wichtig ist, ... um einen zuverlässigen Käufer zu einem starken Kaufpreis zu finden, ... denn Sie können nur 1 Mal das Geld aus den Steinen holen.

Ihre Immobilie hat einen professionellen Verkauf verdient, weil der Kaufpreis Ihrer Immobilie dem Käufer transparent gemacht werden muss (z. B. wegen der Sonderausstattung, getätigter Investitionen und Werthaltigkeit). Darüber hinaus gibt es auch immer einen emotionalen Kaufpreis (z. B. Nachfrage / Angebot), der mit keinem Rechenschieber oder einer Tabelle, geschweige denn einem PC-Bewertungsprogramm ermittelt werden kann. Das Flair und die Atmosphäre muss man spüren bzw. wecken und an den Käufer transportieren können. Dies gelingt nur mit entsprechend langjähriger Berufs-Erfahrung und Empathie.

Termin vereinbaren:  
**(02 31) 534 89 339**



---

Zahir Baybach



Der Großteil der Interessenten glaubt, sich in der heutigen Niedrigzinsphase alles „erlauben“ zu können. Das bezieht sich nicht nur auf den Kaufpreis, sondern auch auf das Gebaren und Auftreten der Interessenten dem Verkäufer gegenüber. So kommt es oftmals zu Äußerungen, wie z. B.:

- ✓ hier ist aber viel / alles zu machen
- ✓ der Preis ist viel zu hoch
- ✓ das Gebäude muss energetisch saniert werden
- ✓ das Dach muss erneuert werden
- ✓ der Finanzierer sagt, das Objekt ist zu teuer
- ✓ der Zustand ist aber sehr abgewohnt
- ✓ der Garten / der Balkon ist zu klein / zu groß
- ✓ in der Nachbarschaft werden die Objekte billiger angeboten und verkauft
- ✓ wir gucken uns besser noch andere Objekte an, bevor wir uns entscheiden
- ✓ wenn man viel Geld reinsteckt, könnte man was daraus machen, aber ...

Sie haben Fragen zu Ihrer Immobilie? Rufen Sie uns einfach an:

**(02 31)  
534 89 339**

# EINFACH IKT FRAGEN



Diese verunsicherten Interessenten-Äußerungen und ungesteuerten Besichtigungstermine führen zu unnötigen Verzögerungen beim Verkauf und kosten Sie, als Eigentümer Ihre wertvolle Zeit.

Wir wissen, dass nicht jede Immobilie für jeden passt, aber wir wissen für welchen solventen Käufer Ihre Immobilie passt! Bedenken Sie bitte, dass Interessenten Ihre Immobilie nicht so genau kennen, wie Sie selbst und Angst haben, einen Fehler zu machen, wenn sie sich für Ihr Objekt entscheiden.

Durch unsere Moderation gelingt es uns als Bindeglied zwischen Verkäufer und Käufer aufkommende Zweifel über die Kaufentscheidung in ein gutes Bauchgefühl umzuwandeln.





## ES IST DURCHAUS GUT MÖGLICH, **DASS WIR DEN KÄUFER IHRER IMMOBILIE BEREITS KENNEN!?**

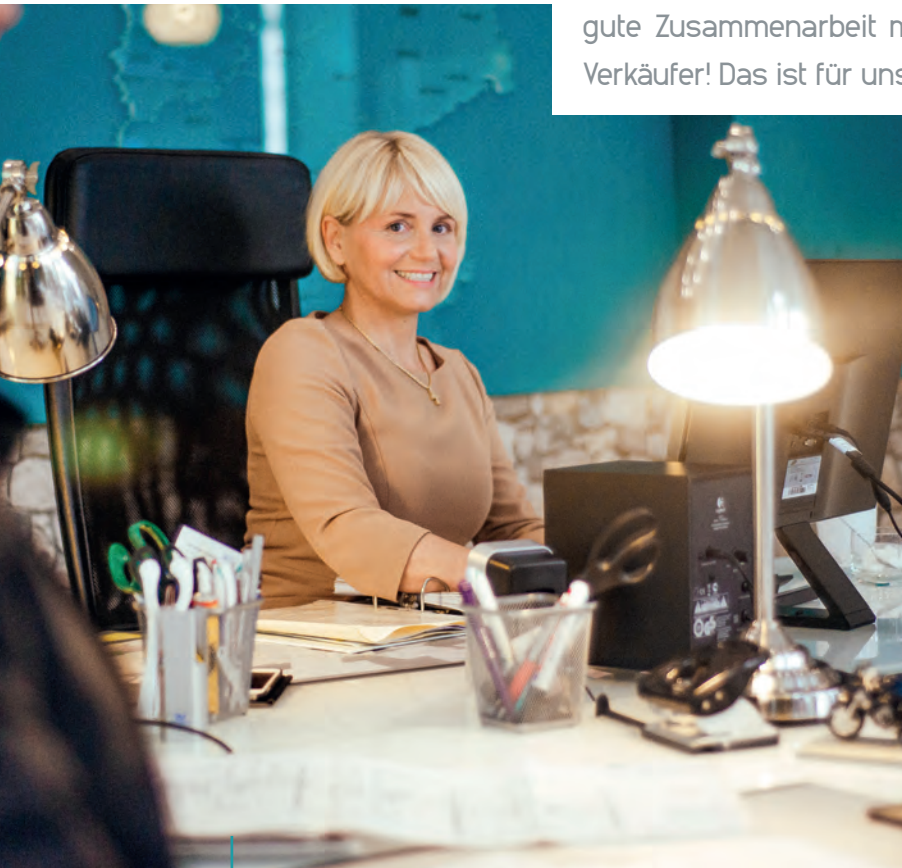
... und wenn nicht, dann unternehmen wir alles, um ihn schnell zu finden. Hierfür setzen wir Ihre Immobilie maßgeschneidert ins richtige Licht und individuell in Szene! Je besser das gelingt, desto preisstabiler ist das Verkaufs-Ergebnis! Durch den täglichen Umgang mit Kaufinteressenten, unsere lang-

jährige Berufserfahrung und durch unsere stetigen Weiterbildungen erkennen wir Kaufsignale von Interessenten schneller. Das erspart Ihnen viel Zeit und überflüssige Besichtigungen. Schließlich muss nicht jeder (Unbekannte) in Ihr Schlafzimmer – oder über Ihre Einbruchversicherung informiert sein.



Als wendiges und flexibles Team sind wir gewohnt, die individuellen Besonderheiten jeder einzelnen Immobilie schnell zu erkennen und wirksam herauszustellen. Wir wissen, dass Ihre Immobilie ein Unikat ist und deswegen nicht als Massenware angeboten werden darf!

Wir wollen nicht überall sein, sondern an Ihrer Seite wenn es darauf ankommt! Im Vordergrund stehen für uns stets die Interessen sowie die gute Zusammenarbeit mit unserem Immobilienverkäufer! Das ist für uns die wichtigste Basis!



Beate Gnosa

## GUT FÜR ALLE BETEILIGTEN

Wir scheuen uns nicht davor mit Interessenten „Tacheles“ zu reden, wenn diese auf nicht zielführende Ideen oder abwegige Kaufpreisvorstellungen kommen. Diesen Konflikt nehmen wir gerne in Kauf und fürchten uns auch nicht vor übler Nachrede. Wir halten es nicht für unsere Aufgabe den Nörglern nach dem Mund zu reden, sondern eine gute Transaktion für alle Beteiligten durchzuführen.



Seit 1994 sind wir permanent für Sie im Immobiliengeschäft tätig. Als Immobilien-Kompetenz-Team setzen wir unsere individuellen Stärken gebündelt für Sie ein... und sind damit Ihr Navigator auf dem Weg zum erfolgreichen Verkauf!

Christian Vortanz,  
Zahir Baybach  
und Beate Gnosa



### **Immobilien-Kompetenz-Team**

Büro                   Staufenstr. 44 / Ecke Landgrafenstraße  
44139 Dortmund

Telefon               (02 31) 534 89 339

Telefax               (02 31) 534 89 337

E-Mail                 info@immobilien-kompetenz-team.de

Website               www.immobilien-kompetenz-team.de