

# AGENT BERLIN REAL ESTATE

agent *berlin*  
REAL ESTATE  
verkaufen.

agent *berlin*  
REAL ESTATE

## verkaufen.

Der Immobilienmarkt ist ständig im Wandel, und der Verkauf einer Immobilie kann eine komplexe und emotionale Reise sein. Egal, ob du zum ersten Mal eine Immobilie verkaufen möchtest oder du den Prozess bereits kennst - nicht selten fühlt sich der Verkauf wie eine große Herausforderung an, muss er aber nicht! Als erfahrene Immobilienberater wissen wir, von **agent berlin Real Estate**, dass die Entscheidung dein Zuhause zu verkaufen, oft eine der wichtigsten Entscheidungen deines Lebens sein kann.

In diesem Ratgeber erfährst du nicht nur, wie du deine Immobilie erfolgreich verkaufen kannst, sondern auch, wie wir von **agent berlin Real Estate** dir dabei helfen können. Wir bringen nicht nur Fachwissen und Marktkenntnisse mit, sondern auch die Innovationen und Kreativität, die es benötigt, um aufzufallen - warum nicht auch mal merkwürdig?

Wenn du mit einem **abRE**-Berater zusammenarbeitest, bekommst du einen vertrauensvollen Partner an deine Seite. Und wir wissen, dass man sich Vertrauen nur durch gute Ergebnisse verdienen kann - denn nur wenn du erfolgreich bist, sind wir es auch.

## inhalt.

- 04** Kenne den Grund für den Verkauf deiner Immobilie.
- 05** die Suche nach einem **agent.** & der Auftrag.
- 06** die Vorbereitung der Vermarktung.
- 07** dein Zuhause vermarkten.
- 08** Angebote.
- 09** dein Zuhause findet keinen Käufer. & Vertrag. Abschluss. Feierei.
- 10** die Personen des Erfolgs.

## kenne den Grund für den Verkauf deiner Immobilie.



Der erste Schritt für dich als Verkäufer ist, dich selbst zu fragen, warum du dein Zuhause verkaufen möchtest. Ziehst du um? Wächst deine Familie, und benötigst du das Geld, um ein größeres Zuhause zu kaufen? Ist der Markt heiß, und möchtest du davon profitieren? Auch wenn die Frage, warum du dein Zuhause verkaufen möchtest, auf den ersten Blick relativ einfach erscheint, ist es wichtig, sie auf nachdenkliche Weise zu beantworten, da du dich während des Verkaufsprozesses immer wieder damit befassen wirst. Nimm dir also Zeit, um über deinen Verkaufsgrund nachzudenken, und lass diese Gründe dir eine Richtlinie für zukünftige Entscheidungen geben.

### Umzug.

Wenn du dein Zuhause verkaufen möchtest, überlege, wann der beste Zeitpunkt dafür ist. Möchtest du den Verkaufsprozess während des Umzugs starten oder dich darauf konzentrieren, deine Immobilie zu verkaufen, nachdem der Umzug abgeschlossen ist? Beachte, dass ein Verkauf inmitten des Umzugs schnell erfolgen kann, da Käufer oft Limits für ihre Angebote oder Abschlussfristen setzen, die eventuell nicht mit deinem Umzugsplan harmonieren. Wenn du jedoch nach dem Umzug verkaufen möchtest, bedenke, wie dein unmöbliertes Zuhause wirken könnte und welche zusätzlichen Schritte notwendig sind.

Die Beauftragung eines Immobilienberaters, der dich unterstützt, kann hier eine Lösung sein.

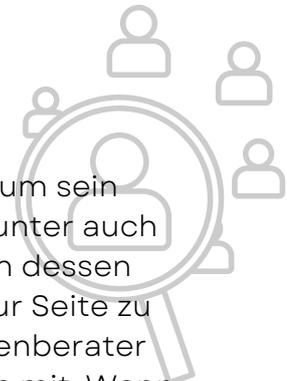
### der Markt.

Die Nachfrage ist hoch, das Angebot knapp. Du überlegst, ob es sinnvoll ist, dein Haus zu verkaufen, um die günstige Marktlage auszunutzen. Dabei solltest du deine finanziellen Ziele im Auge behalten. Nach einigen Recherchen weißt du, wie viel du mit dem Verkauf verdienen möchtest.

Die Unterstützung eines erfahrenen Beraters hilft dir, den Markt zu analysieren und die erwarteten Ergebnisse besser zu verstehen. Dies erleichtert zukünftige Entscheidungen, wie etwa das Verbleiben auf dem Markt, wenn die gewünschten Angebote ausbleiben.

## die Suche nach einem agent.

Nicht jeder Verkäufer beauftragt einen Berater, um sein Zuhause zu verkaufen. Aber viele Verkäufer, darunter auch Berater selbst, schätzen es, einen Berater wegen dessen Fachkenntnissen und beruflichen Netzwerken zur Seite zu haben. Selbstverständlich bringt jeder Immobilienberater unterschiedliche Erfahrungen und Engagements mit. Wenn du dich also dafür entscheidest, mit einem Experten zusammenzuarbeiten, ist es wichtig, dass du dich mit deiner Wahl wohl fühlst und dass bereits während des ersten Gesprächs klare Erwartungen festgelegt werden.



### Fragen an dich selbst.

Was sind meine Ziele in Bezug auf Zeit, Kosten und potenziellen Gewinn? Wie stark möchte ich in den Verkaufsprozess eingebunden sein? Worauf lege ich bei einem Immobilienberater am meisten Wert? Kenne ich jemanden, der mir einen Berater empfehlen kann?



### Fragen an den Berater.

Wie viel Erfahrung haben Sie als Berater? Welche Marketingstrategien und -kanäle verwenden Sie, um Immobilien zu bewerben und potenzielle Käufer anzulocken? Wie werden die Besichtigungen ablaufen? Wie bewerten Sie den aktuellen Immobilienmarkt in meiner Region, und welche Preisvorstellung würden Sie für meine Immobilie empfehlen?



## der Auftrag.

Sobald du dich für einen Berater entschieden hast, wirst du mit einer Vermarktungsvereinbarung konfrontiert. Die Vereinbarung, die du und der Berater unterschreiben werdet, wird Details zur Provisionsstruktur, zur Dauer der Exklusivität deiner Immobilie und zur passenden Strategie der Vermarktung festlegen. Viele dieser Vereinbarungen enthalten standardisierte Formulierungen und können mitunter einfach an deine individuellen Anforderungen und Wünsche angepasst werden.

## die Vorbereitung der Vermarktung.

Die Vorbereitung deiner Immobilie stellt einen der anspruchsvollsten Schritte im Verkaufsprozess dar und ist ein entscheidender Faktor dafür, ob und zu welchem Preis deine Immobilie verkauft wird. Wenn du diesen Schritt sorgfältig angehst, kann der Wert deiner Immobilie steigen und du erhältst mehr Angebote. Vernachlässigst du hingegen die Vorbereitung, könntest du potenzielle Käufer abschrecken und niedrigere Angebote erhalten.



### Entrümpeln, reinigen und reparieren.

Alles, was du nicht mehr benötigst, sollte weg. Deine persönlichen Gegenstände wie Fotos, Spielzeug und Schnickschnack sollten entweder verstaut oder außer Sichtweite gebracht werden. Wenn Möbelstücke zu sehr abgenutzt sind oder zu sehr deinem Geschmack entsprechen, ist es ratsam, sie zu entfernen. Danach ist es an der Zeit, umfassend zu reinigen. Jeder Bereich deiner Wohnung sollte gründlich gesäubert, abgewischt und auf Hochglanz poliert werden. Die Inanspruchnahme eines professionellen Reinigungsdienstes kann eine lohnende Investition sein. Stelle sicher, dass alle Geräte, Wasserhähne, Heizungssysteme und Lichtschalter sowie alles andere, was in Betrieb genommen werden kann, gecheckt werden kann. Es gibt nur wenige Dinge, die potenzielle Käufer mehr abschrecken können als festzustellen, dass beispielsweise das Warmwasser nicht funktioniert oder ein Licht nicht anspringt.

### Mach dich bereit für dein Titelfoto.

Du wirst feststellen, dass Käufer es bevorzugen, in nahezu leere Wohnungen einzutreten. Ein frischer Anstrich kann das Erscheinungsbild und die Atmosphäre deiner Wohnung erheblich verändern. Wenn du nur gerade genug Möbel hast, um den Käufern ein Gefühl von Größe und Möglichkeiten zu vermitteln, ist das ein großer Schritt in die richtige Richtung. Ein professioneller Stager kann jeden Raum deiner Wohnung in ein ansprechendes Bild verwandeln, das in einem Magazin erscheinen könnte. Wenn du jedoch nicht so viel Geld investieren möchtest, besteht auch die Möglichkeit des virtuellen Staging. Dein Berater kann all deine Fragen zum Thema Staging beantworten und wird wahrscheinlich mehrere Profis empfehlen können.

## dein Zuhause vermarkten.

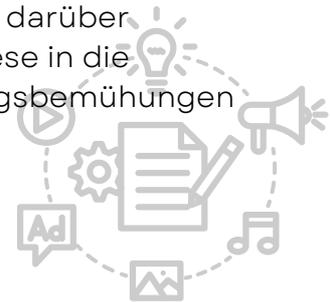
Ihr habt eure Immobilie gereinigt, gestrichen und stilvoll in Szene gesetzt, um sie bestmöglich zu präsentieren und seid bereit, sie auf den Markt zu bringen?

Super, doch zuerst müssen Fotos von eurer Immobilie gemacht werden. Selbst wenn ihr denkt, dass ihr in der Lage seid, großartige Aufnahmen mit eurem eigenen iPhone zu machen oder eine hochwertige Kamera besitzt, empfehlen wir euch, professionelle Fotografen hinzuzuziehen.

Besprecht mit eurem Berater, welche Besonderheiten eurer Immobilie betont werden sollen - ist es das natürliche Licht, die Aussicht oder sind es bestimmte architektonische Merkmale? Bedenkt, dass die Bilder den ersten Eindruck vermitteln positive Emotionen wecken sollen. Daher ist es von großer Bedeutung, dass sie so einladend wie möglich sind. Viele Berater haben Fotografen in ihrem Netzwerk, die sie empfehlen können.

Darüber hinaus solltet ihr und euer Berater euch zusammensetzen und euren Marketingplan durchgehen. Legt einen Zeitplan für Besichtigungen und Führungen fest, entscheidet über eure Preisstrategie und überlegt, wo eure Immobilie gezeigt werden soll. Soll sie auf beliebten Websites veröffentlicht werden? Sollen traditionelle Medien wie Zeitungen und Zeitschriften genutzt werden? Was ist mit sozialen Medien?

Ein weiterer wichtiger Punkt, den ihr beachten solltet, ist, dass einige Immobilien eine besondere Historie oder Geschichten haben. Wenn eure Immobilie eine Geschichte hat, solltet ihr frühzeitig mit eurem Berater darüber sprechen, damit er überlegen kann, wie diese in die allgemeinen Marketing- und Markenbildungsbemühungen integriert werden kann.



## Angebote.

Wenn du das erste Angebot für den Verkauf deiner Immobilie erhältst, kann das zweifellos aufregend sein. Es ist jedoch ratsam, einen klaren Kopf zu bewahren und daran zu denken, dass ein Angebot nicht unbedingt die Qualität zukünftiger Angebote vorhersagt. Jeder potenzielle Käufer hat seine individuellen Besonderheiten und ist einzigartig.

### unter Angebotspreis.

Wenn du ein Angebot bekommst, das unter deinen Preisvorstellungen liegt, mag das zwar enttäuschend sein, aber es bedeutet keineswegs das Ende der Welt. Käufer versuchen immer, das beste Angebot zu bekommen. Du kannst diese Angebote mit deinem Immobilienberater besprechen und zusammen entscheiden, ob es sinnvoll ist, ein Gegenangebot zu machen und zu welchem Preis.

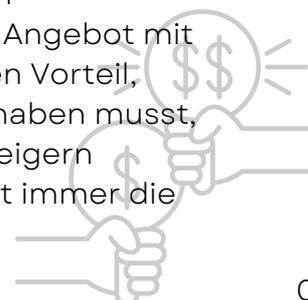
### voller Angebotspreis oder mehr.

Wenn du ein Angebot erhältst, das deiner Preisvorstellung entspricht, kann das verschiedene Gründe haben. Es ist möglich, dass weitere Angebote eingehen und der Wettbewerb den Preis erhöht. Es kann aber auch sein, dass keine weiteren Angebote folgen. Denke immer an deine Verkaufsziele, die dich dazu bewegt haben, deine Immobilie zu veräußern.

Erhältst du ein Angebot, das über deiner Preisvorstellung liegt, könnte dies darauf hinweisen, dass bereits mehrere Angebote vorliegen und dein Berater dies den neuen Interessenten mitteilt. In solchen Fällen können die Erfahrung und das Marktverständnis deines Beraters dazu beitragen, dass du mehr erzielst, als du ursprünglich erwartet hast.

## Barzahlung vs. Finanzierung.

Ein Barzahlungsangebot bedeutet, dass der Käufer sein Angebot aus eigenen Mitteln tätigt. Bei einem Finanzierungsangebot reicht der Käufer sein Angebot mit Hilfe einer Bank ein. Ein Barangebot bietet den Vorteil, dass du als Verkäufer keine Sorgen darüber haben musst, dass die Bank des Käufers ein Darlehen verweigern könnte. Daher sind Barzahlungsangebote fast immer die bevorzugte Wahl.



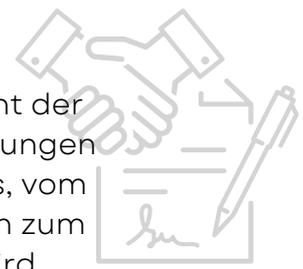


## dein Zuhause findet keinen Käufer.

Egal, ob die Angebote nicht deinen Erwartungen entsprechen oder ausbleiben - es kann vorkommen, dass du denkst, deine Immobilie verkauft sich nicht so reibungslos wie erhofft. Das kann verschiedene Gründe haben: ein zu hoch angesetzter Preis, die aktuelle Marktsituation, die Zielgruppenansprache oder eine noch zu geringe Reichweite. Optionen wie eine Preissenkung, vorübergehende Aussetzung der Vermarktung, das Abwarten auf einen günstigeren Zeitpunkt für den Verkauf oder eine Überarbeitung deiner Verkaufsstrategie können Möglichkeiten sein. Letztendlich hängt deine Vorgehensweise in dieser Situation von deinen ursprünglichen Verkaufszielen ab, und dein Berater wird dich bei deinen Entscheidungen unterstützen.

## Vertrag. Abschluss. Feierei.

Sobald du ein Angebot angenommen hast, beginnt der Prozess der Vertragsgestaltung und der Verhandlungen über die Fein- und Einzelheiten des Verkaufs. Alles, vom Übergabedatum sowie den Zahlungsfristen bis hin zum Eigentum an bestimmten Geräten und Möbeln, wird ausgehandelt, bis alle Beteiligten zufrieden sind. Für diesen Schritt ist es ratsam, einen Immobilienanwalt hinzuzuziehen - wenn du noch keinen hast, kann dein Berater dir mit hoher Wahrscheinlichkeit einen empfehlen.



### Bewertung.

Während des Vertragsprozesses spielt die Hausbewertung eine Schlüsselrolle. Ein vom Käufer oder Kreditgeber beauftragter Gutachter wird deine Immobilie sorgfältig inspizieren und seinen genauen Wert feststellen. Dieses Gutachten kann die Verhandlungen beeinflussen und sogar dazu führen, dass ein Käufer sein Angebot überdenkt oder zurückzieht.

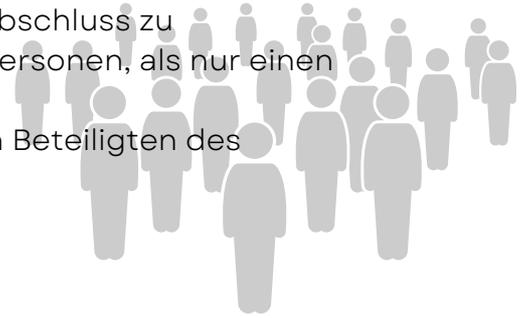
### Abschluss. Feierei.

Sobald die Verträge unterschrieben und notariell beglaubigt sind, steht die Übergabe als letzter Schritt im Verkaufsprozess an. Hier wird die rechtliche Übertragung des Eigentums - zunächst in Form der Auflassungsvormerkung - auf den Käufer vollzogen und du erhältst den vollen Verkaufspreis. Dein Berater wird dich über die Details informieren. Mit der erfolgreichen Übergabe an den Käufer und dem vollständigen Zahlungseingang kannst du jetzt feiern!

## die Personen des Erfolgs.

Um einen Prozess erfolgreich zum Abschluss zu bringen, braucht es deutlich mehr Personen, als nur einen Käufer und einen Verkäufer.

Hier sind ein paar der am häufigsten Beteiligten des Prozesses.



### agent.

Immobilienmakler sind qualifizierte Experten, die in der Welt des Immobilienverkaufs agieren. Sie stehen ihren Kunden als verlässliche Berater zur Seite, führen geschickte Verhandlungen, steigern die Sichtbarkeit von Immobilien und organisieren Besichtigungstermine – all das mit dem Ziel, den bestmöglichen Verkaufserfolg zu erzielen. Ihre Vergütung erfolgt ausschließlich auf Provisionsbasis.

### Stager.

Stager sind wahre Verwandlungskünstler, wenn es darum geht, das Erscheinungsbild und die Ambiente Ihrer Immobilie für den Verkauf zu optimieren. Sie greifen auf eine vielfältige Auswahl an Möbelstücken, Kunstwerken und Beleuchtungselementen zurück und bringen eine unschätzbare Expertise im Bereich Innenarchitektur mit.

### Fotograf.

Erfahrene Fotografen wissen genau, wie sie den Raum geschickt in Szene setzen und das natürliche Licht geschickt einfangen, um Ihr Zuhause besonders geräumig und einladend erscheinen zu lassen.

### Anwalt. Notar.

Immobilienanwälte und -notare spielen eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, Verkäufern bei Verträgen und Dokumenten rund um den Immobilienverkauf zu unterstützen. Sie sorgen dafür, dass alles glatt läuft.

### Gutachter.

Ein Gutachter erhält den Auftrag entweder vom Käufer selbst oder von dessen finanzierender Bank, um den "realen" Wert Ihrer Immobilie auf Basis verschiedener Faktoren zu ermitteln.

agent *berlin*  
REAL ESTATE

Dein Erfolg ist unser Erfolg.

Wir freuen uns auf dich!

Mail [info@agent-berlin.de](mailto:info@agent-berlin.de) oder Telefon **0174.3388674**

