Lima Invest Immobilien

Unsere bewährte 10 Schritte-Strategie zum erfolgreichen Verkauf

1. Gute Vorbereitung und Planung

Ohne Ihr Vertrauen können und möchten wir nicht arbeiten. Deshalb steht ein **persönliches Gespräch**, in dem Sie als Verkäufer Ihre Fragen und Wünsche mit uns erörtern, an erster Stelle. Wir geben Ihnen eine **Checkliste**, welche Unterlagen wir zur Bewertung und Vermarktung benötigen. Unsere Einschätzung erhalten Sie unverbindlich und kostenfrei. Bevor es dann an die professionelle Vermarktung Ihres Objektes geht, steht wie am Anfang eines jeden Vorhabens eine gute **Vorbereitung** und **Planung**. Dafür werden wir in erster Linie:

- das Verkaufsobjekt mit Ihnen **besichtigen**
- eine realistische **Zeitplanung** aufstellen & den idealen **Verkaufszeitpunkt** abpassen
- die optimale **Zielgruppe** eruieren

2. Realistische Preisermittlung oder Wertgutachten

Wie schätzen wir den realistischen Verkaufspreis überhaupt ein? Je nach **Assetklasse** beziehen wir aus verschiedenen Quellen Informationen für Ihre individuelle **Wertermittlung**. Nach einem ersten **Vor-Ort-Termin** wird auf der Basis unserer langjährigen Erfahrungswerte und aktuellen Marktdaten der **Marktwert** Ihres Objektes ermittelt. Es entscheiden beispielsweise die **Lage**, die **Größe** und **Aufteilung**, die **Grundstücksgröße** (Bodenrichtwerte), der **Ausstattungsstandard**, sowie der **Instandhaltungszustand** und die **Erträge** bei vermieteten Objekten über den Preis.

3. Aufbereitung der Unterlagen

Unvollständige und falsche Unterlagen verzögern den Verkauf! Deshalb erteilen Sie uns bereits bei erster Besichtigung eine **Eigentümer Vollmacht** zum Erhalt aller relevanten Dokumente - für Sie selbstverständlich **kostenfrei**! Den Anfang macht ein aktueller **Grundbuchauszug**, weiterhin z.B. **Flurkarte**, **Versicherungsnachweise**, **Baubeschreibungen**, **Grundrisse**, **Pläne**, **Mietverträge** und und und. Besonders hervorzuheben ist hier der gesetzlich vorgeschrieben **Energieausweis**.

4. Professionell Präsentieren

Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Wir sind natürlich auch Ihr Partner für das Erstellen der **professionellen Immobilienfotografie**, denn wir stellen Ihre Immobilie **ansprechend** und **realistisch** dar. Neben den Fotos ist ein informatives und seriöses **Verkaufsexposé** ein wichtiges Credo, bevor wir mit der Vermarktung loslegen. Neben dem bloßen Zahlenwerk an Quadratmetern, Anzahl an Zimmern und Grundstücksgröße, technischen Planzeichnungen und Bildern gehören dazu eine natürlich auch auf die fokussierte Käuferzielgruppe abgestimmte Standortbeschreibung und Ideen für zukünftige Nutzungen der Immobilie. Vor allem aber Transparenz in Bezug auf alle positiven und negativen Eigenschaften der Immobilie - auf Grundlage einer internen erstellten SWOT - Analyse.

5. Privatsphäre & Diskretion bei der Vermarktung

Bei der Vermarktung Ihres Objektes geht es bei uns um viel mehr als nur um den Verkauf. Die richtige **Vermarktungsstrategie** ist der Garant für eine zeitnahe und erfolgreiche Vermittlung Ihrer Immobilie. Aus diesem Grund legen wir einen besonders hohen Wert auf die diskrete **Off-Market Vermarktung**, um somit Ihren Wünschen und auch denen unseres Investoren Netzwerkes zu werden.

6. Besichtigungen der Immobilie

Bevor es zum ersten Besichtigungstermin mit einem potentiellen Kaufinteressenten kommt, finden im Vorweg **ausführliche Beratungsgespräche** nach Zusendung des vollständigen Datenraumes auf Grundlage einer **qualifizierten Vertraulichkeitsvereinbarung** statt. Erst wenn sich aus diesem Interessentengespräch abzeichnet, dass die Immobilie die passende sein könnte, wird ein Besichtigungstermin vereinbart. An diesem Termin sind wir selbstverständlich persönlich anwesend. Denn die Begehung soll für alle Beteiligten eine angenehme und positive Erfahrung sein, um die letzten Fragen zu klären.

7. Verhandlungen für Sie führen

Entspricht das Angebot den Erwartungen des Interessenten werden im nächsten Schritt die **zielführenden Verkaufsverhandlungen** durchgeführt. In den wenigsten Fällen kommt es dabei zu intensiven Preisverhandlungen, da unsere fundierte Wertermittlung bereits den realen Wert des Angebotes im Vorwege widerspiegelt.

8. Kaufkraft des Interessenten prüfen

Die „Kaufkraft“, die wir hier für Sie exklusiv prüfen, ist die **Bonität** und **Seriosität** des Kaufinteressenten. Hierzu wird auf Grundlage von intensiven Vorlagen eine Gewährleistung respektive Sicherheit über die **Kaufpreiszahlung** an Sie gegeben.

9. Zum Notar begleiten

Sind sich beide Parteien einig, wird ein ausgewogener Kaufvertrag bei einem Notar vorbereitet. Da die Kosten des Kaufvertrages, bis auf die eventuelle Lastenfreistellung des Grundbuches, vom Käufer getragen werden, hat dieser das Recht den Notar auszuwählen. Auch bei diesem Schritt sehen wir es als unsere Aufgabe, **alle notwendigen Daten für den Kaufvertrag** zusammenzutragen und dem Notar zu übermitteln und beim Notartermin anwesend zu sein.

10. Wir sind selbstverständlich auch weiterhin für Sie da - informieren und beraten Sie sehr gerne!

Unsere Arbeit ist für uns nach erfolgreichen Abschluss nie komplett getan - wir stehen Ihnen jederzeit zur Seite und freuen uns Sie schnellstmöglich wieder als unseren Kunden begrüßen zu dürfen.