



d.i.i. ■ ■ ■ Hamburg
Wir sind Wohnimmobilien

**Erfolgreicher Verkauf
für Privatkunden –
leicht gemacht**

Erfolgreich verkaufen

Das Internet macht's möglich: Online tummeln sich zahlreiche Immobilienangebote auf umfangreichen Portalen. Natürlich sehen sich dort zahlreiche Interessenten um. Aber: Die Konkurrenz ist groß und die Qualität der Offerten schwer einzuschätzen.

Der Versuch, das passende Objekt über ein solches Portal zu kaufen oder zu verkaufen, sorgt nicht selten für Ärger. Denn natürlich haben die Eigentümer einer Wohnung oder eines Hauses feste Vorstellungen. Sie möchten den optimalen Preis erzielen, einen sympathischen Käufer finden, den Termin der Übergabe bestimmen und natürlich einen reibungslosen Ablauf. Dagegen wollen Käufer möglichst wenig bezahlen, haben ihren Wunschtermin und eigene Ideen.

Deshalb ist es sinnvoll, einen Berater einzuschalten, der für die bestmögliche Transaktion sorgt. Natürlich sollte die Wahl dabei auf einen zuverlässigen, kompetenten und zugewandten Experten fallen. Sie haben mit dem Lesen dieser Broschüre schon den ersten Schritt getan. Lassen Sie uns miteinander sprechen. Wir zeigen Ihnen, wie wir Sie von der ersten Idee bis zum Notartermin begleiten.



d.i.i. Hamburg GmbH

Fuhrentwiete 14, 20355 Hamburg,

Tel.: +49 (0) 40 - 35 71 8005, info@dii-hamburg.de, dii-hamburg.de



Präsentation und Exposés

Wir entwickeln eine Präsentation, die fachlich und emotional zugleich die Vorzüge Ihrer Immobilie betont. Professionelle Fotos und gegebenenfalls ein Video verbessern die Chancen auf einen guten Verkaufspreis. Außerdem achten wir bei der Konzeption darauf, die potenziellen Käufer für Ihr Objekt ganz gezielt anzusprechen. Dabei nutzen wir verschiedenste Kommunikationskanäle – von der klassischen Zeitungsanzeige bis zu Social-Media-Kanälen.



Besichtigungen

Wir besuchen Sie, um einen Eindruck von Ihrer Immobilie zu bekommen. Sagen Sie uns, wie Ihre Vorstellungen und Wünsche aussehen. Nennen Sie uns die wichtigsten Daten zu Ihrem Objekt. Lassen Sie uns gemeinsam in die verfügbaren Unterlagen schauen. Anschließend entwickeln wir ein Vermarktungskonzept, in dem wir Ihre Ziele mit unserem Know-how zusammenführen.



Regionales Marketing

Wenn viele Menschen über den Verkauf Ihrer Immobilie informiert sind, sind die Chancen auf einen zügigen Verkaufserfolg Ihres Objektes ebenfalls groß. Daher sprechen wir auf Flyern, Plakaten, in Lokalzeitungen und auf vielen anderen Wegen Kaufinteressenten an. Da letztlich ein Großteil der am Markt verfügbaren Wohnimmobilien an Käufer innerhalb eines kleinen Radius vermittelt wird, ist das sogenannte Nachbarschafts-Marketing besonders wichtig. Darüber hinaus runden wir das Maßnahmenpaket – immer in Absprache mit Ihnen – durch stimmige Darstellungen auf Immobilien-Portalen und in den Sozialen Medien ab. Denn natürlich können Käufer aus der Umgebung kommen, sie können aber auch aus großer Entfernung ein neues Zuhause suchen.



Vorauswahl

Aus allen Anrufen und Zuschriften potenzieller Käufer bilden wir eine Auswahl nachhaltig interessierter Kandidaten. Denn nicht selten möchten angebliche Erwerber einfach sehen, welche Immobilien aktuell am Markt verfügbar sind. Einige können sich Ihr Haus oder Ihre Wohnung gar nicht leisten. Um Ihren Aufwand gering zu halten, filtern wir die Bewerber vor.

d.i.i. Hamburg GmbH

Fuhrentwiete 14, 20355 Hamburg,

Tel.: +49 (0) 40 – 35 71 8005, info@dii-hamburg.de, dii-hamburg.de



Besichtigungen

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, den Interessenten Ihre Immobilie zu präsentieren. Zu einem „Tag der offenen Tür“ können wir für Sie zahlreiche Interessenten an einem Termin in Ihr Objekt einladen. Vorteil: Der Aufwand ist relativ gering, gleichzeitig können viele Menschen sich die Immobilie in kurzer Zeit ansehen. Nachteil: Hier kann eine Vorauswahl nur bedingt greifen. Zudem sind solche Termine gelegentlich stressig und belastend für die Eigentümer. Alternativ sind Sammelbesichtigungen möglich, zu denen wir einen kleinen Kreis möglicher Erwerber bitten. Vorteil: In vergleichsweise kurzer Zeit zeigen wir mehreren, bereits vorgefilterten potenziellen Käufern das Objekt. Nachteil: Sie können nur relativ kurze Zeit mit den einzelnen Gästen des Besichtigungstermins verbringen.

Und schließlich gibt es die Möglichkeit, Einzelbesichtigungen zu vereinbaren. Hier zeigen wir einzelnen Interessenten die Immobilie. Vorteil: Sie können sich in aller Ruhe die Vorzüge Ihres Objekts ansehen, ohne Stress, ganz entspannt. Nachteil: Der Zeitaufwand ist vergleichsweise hoch – schlägt sich aber womöglich im Verkaufserlös nieder.

Apropos Höhe des Verkaufspreises: Bereits bei der Objektbesichtigung zur Bewertung Ihrer Immobilie werden wir Ihnen Vorschläge zu kleinen Veränderungen unterbreiten, damit sich Ihre Immobilie von der besten Seite zeigt. Häufig sind es Kleinigkeiten, die sich positiv auf den Verkaufspreis auswirken können.



Optimaler Verkaufspreis

Neben dem emotionalen Wert Ihrer Immobilie geht es natürlich auch darum, den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie zu erzielen. Mit unserer kostenfreien Wertermittlung unterstützen wir Sie dabei, einen optimalen, fairen und realistischen Verkaufspreis festzulegen. Dazu ziehen wir zahlreiche Vergleichsdaten heran und nehmen eine Analyse der Zielgruppe vor. Auch die aktuelle Marktsituation berücksichtigen wir. Sprechen Sie uns dafür einfach an.

d.i.i. Hamburg GmbH

Fuhrentwiete 14, 20355 Hamburg,

Tel.: +49 (0) 40 – 35 71 8005, info@dii-hamburg.de, dii-hamburg.de



Finanzen

Das Thema Geld spielt – nicht zuletzt aufgrund des meist hohen absoluten Wertes einer Immobilie – eine bedeutende Rolle. So wird der Käufer einer Immobilie in aller Regel einen erheblichen Teil des Kaufpreises mit Hilfe einer Bank finanzieren. Und Sie müssen vielleicht noch eine Restschuld ablösen oder wollen den Erlös für den Erwerb neuen Eigentums verwenden und müssen dafür einen neuen Kredit aufnehmen.

Dabei tauchen meist zahlreiche Fragen auf. Einige können Sie mit Unterstützung des Notars klären, bei anderen hilft Ihnen das finanzierende Geldinstitut. Allerdings bekommen Sie dort nur eine bedingt objektive Beratung, denn die Bank will als Unternehmen Geld verdienen. Greifen Sie daher am besten auf unser umfangreiches Netzwerk an Finanzfachleuten zurück. Sprechen Sie uns einfach an – wir vermitteln Ihnen einen kompetenten und erfahrenen Dienstleister zum Thema Immobilienfinanzierung.



Abschluss

Wenn der Käufer Ihrer Immobilie eine Finanzierung eingegangen ist, können die abschließenden Verhandlungen geführt werden. Auf Basis Ihrer Vorstellungen sprechen wir mit dem Erwerber wesentliche Punkte ab, etwa wann das Geld überwiesen werden soll oder wann die Objektübergabe erfolgen kann. Diese Angaben übermitteln wir an einen Notar. Sie erhalten zeitnah einen Vertragsentwurf, den wir Ihnen gerne im Vorwege der Beurkundung erläutern. Zum Termin der Beurkundung verliest der Notar den Vertrag und erklärt das weitere Vorgehen, bevor Sie diesen dann unterzeichnen.

Nun übergeben Sie zum vereinbarten Termin die Wohnung oder das Haus. Sowohl zum Notartermin als auch zur Objektübergabe begleiten wir Sie selbstverständlich.

d.i.i. Hamburg GmbH

Fuhrentwiete 14, 20355 Hamburg,

Tel.: +49 (0) 40 – 35 71 8005, info@dii-hamburg.de, dii-hamburg.de

Wir sind Wohnimmobilien.

Leidenschaft

Wer sich wie wir wohnwirtschaftlichen Immobilien verschrieben hat, hat sich nicht für die Vermittlung von Objekten, sondern für die eines neuen Zuhauses entschieden. Wir schaffen Lebensräume, erfüllen Menschen Träume, suchen für Immobilien die richtigen Menschen. Mit viel Know-how und noch mehr Leidenschaft. Das ist das Ziel unserer Arbeit, das uns jeden Tag anspricht: für unsere Kunden unser Bestes zu geben.

Vision

Eines Tages werden Immobilien ein bezahlbares Element im Leben jedes Bundesbürgers sein – solide und doch flexibel, finanzierbar und zugleich in Lage, Größe und Nutzbarkeit optimal auf den Einzelnen zugeschnitten.

Fachwissen

Um unser Leitbild und unsere Vision umzusetzen, ist Kompetenz erforderlich. Diese bauen wir kontinuierlich aus – durch Erfahrung, Lernen, Weiterbildung, Kreativität.

Beratung

Zugewandter Partner und kompetenter Begleiter – so verstehen wir unsere beratende Rolle im Immobilienmarkt.

Erfolg

Wir messen unseren Erfolg nicht an der Zahl der erfolgten Vermittlungen. Für uns ist vor allem wichtig, dass unsere Kunden nach Kauf oder Verkauf zufrieden sind.



d.i.i. Hamburg GmbH

Fuhrentwiete 14, 20355 Hamburg,

Tel.: +49 (0) 40 – 35 71 8005, info@dii-hamburg.de, dii-hamburg.de