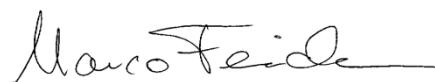


Sie möchten verkaufen? Gerne! Wir verkaufen Ihre Immobilie - kostenlos und mit Leistungsgarantie



„Hier finden Sie
mein Leistungs-
versprechen für
Ihren Erfolg!“



Marco Feindler
Gesellschafter / Geschäftsführer

Sie wollen verkaufen - Wir machen die Arbeit!

**Wir verkaufen grundsätzlich für Verkäufer
ohne Kosten und vermieten zum Festpreis!**

100% Service – Null Kosten!

Wir verkaufen Ihre Immobilie für Sie ohne Aufwand
und gestalten den Verkauf in einem
überschaubaren Zeitrahmen und für Sie natürlich
zum Bestpreis.

**Immobilien zu verkaufen ist kein 8-17 Uhr
Geschäft. Käufer können oft nur abends oder
am Wochenende. Aus diesem Grund ist unsere
Geschäftszeit täglich, auch Samstag, Sonntag
und feiertags von 9 – 20 Uhr.**

Daher wickeln wir den Verkauf Ihrer Immobilie
deutlich schneller ab, als andere es tun, da
mögliche Käufer erst viel später besichtigen
können!

Seite 2 von 16

Inhalt

Vorwort: Was zeichnet uns aus?.....	4
1 Marktanalyse	6
2 Persönliche Besichtigung.....	6
3 Immobilienunterlagen	7
4 Professionelle Immobilienbewertung	8
5 Erstellung eines Exposés.....	8
6 Interne Verkaufsphase	9
7 Externe Verkaufsphase.....	10
8 Individuelle Besichtigungen.....	10
9 Kontinuierliche Verkäuferinfos.....	11
10 Gesteuerte Verhandlungen	12
11 Auswahlkriterien nach Kaufzusage.....	12
12 Hilfe bei der Finanzierung.....	13
13 Vorbereitung Notartermin	14
14 Betreuung nach Kaufvertrag	14
Fazit:.....	16

Vorwort: Was zeichnet uns aus?

Geschäftsführer / Inhaber Marco Feindler
im Juli 2016:

„Als Immobilieninvestor kaufe und vermiete ich Wohnungen im Raum Heidelberg bereits seit 2010. Dieses Investmentgeschäft setzte ich heute weiter fort. Ich habe bereits über 2000 Exposés gelesen, hunderte von Immobilienbewertungen durchgeführt, Marktpreise errechnet, Mietverträge geprüft, Wohnungen neu vermietet.

Aus diesem Grund kenne ich die Kundenseite sehr genau und weiß, was Sie als Kunde von einem Immobilienmakler erwarten und was man als Immobilienmakler besser machen sollte und was man besser nicht tut.

Diese Erfahrung war auch ein wesentlicher Grund, im Februar 2016 die HW Heidelberger Wohnen GmbH zu gründen und vieles anders und besser zu machen als andere.

Ich habe den Anspruch, meine Kunden genauso zu bedienen, wie ich das erwarte.

Dazu gehört ein umfassender Service, vor und nach dem Vermittlungsauftrag, eine exzellente Beratung ohne überzogene Versprechen, nur um den Auftrag zu erhalten und nicht zuletzt eine klare Transparenz der Abläufe.

Auch wenn viele nur einmal im Leben eine Immobilie kaufen oder verkaufen, so ist sämtliches Handeln auf die Erreichung der höchsten Kundenzufriedenheit und damit auf eine dauerhafte Geschäftsbeziehung ausgelegt.

Ein wichtiger Bestandteil ist, dass wir generell für unsere Kunden die Immobilie ohne Kosten vermitteln. Es fällt lediglich eine Provision für den Käufer an. Für Vermieter vermieten wir zum Festpreis, nach ausführlicher Aufwandsanalyse und Vermarktungseinschätzung. Ich freue mich auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen.“

1 Marktanalyse

Eine der wichtigsten Voraussetzung für eine erfolgreiche Vermarktung Ihrer Immobilie ist die Kenntnis darüber, wie der Markt „tickt“. Dieses Marktverstehen erreicht man nur, wenn man sich regional spezialisiert. Deshalb legen wir Wert auf:

- Konzentration auf den Raum Heidelberg, Mannheim, Speyer, Bruchsal, Sinsheim und Karlsruhe Stadt
- Marktbeobachtung
- Beobachtung aller relevanten Immobilienportale
- Regionale Angebots- und Nachfrageanalyse
- Analyse verkaufter und vergleichbarer Immobilien
- Abgleich mit Grundstücksmarktbericht
- Führen eines Archivs zur optimalen Bewertung
- Zusammenarbeit mit überregionalen Instituten
- (z.B. Marktnavigator von ImmobilienScout)
- Austausch in Immobiliennetzwerken

2 Persönliche Besichtigung

Ihre Immobilie ist ein Einzelstück und sollte daher ebenso betrachtet und von Experten bewertet werden. Dies hat entscheidenden Einfluss auf den

späteren Verkaufserfolg. Daher sind für uns folgende Punkte wichtig:

- Besichtigung der Immobilie
- Aufnahme der Immobiliendaten bei einer gemeinsamen Begehung
- Standortanalyse (vorhandene Infrastruktur, Verkehrsanbindung, Umfeld etc.)
- Dokumentation des Gebäudezustands sowie der Ausstattung

3 Immobilienunterlagen

Je besser die Unterlagen und die Vorbereitung, desto einfacher und schneller lässt sich Ihre Immobilie verkaufen. Wir kümmern uns um:

- Vollständige Aufnahme aller Immobiliendaten
- Abfrage und Besprechung notwendiger Unterlagen
- Sichtung und Auswertung vorhandener Unterlagen
- Einholen behördlicher Unterlagen
- Unterstützung bei der Erstellung des Energieausweises
- Erstellung einer Liste mit Pro und Kontrapunkten
- Erarbeitung einer Argumentationsliste
- Definition Käuferzielgruppe
- Instandhaltungsanalyse des Gebäudes

4 Professionelle Immobilienbewertung

Sowohl ein zu hoher als auch ein zu niedriger Preis schaden Ihrer Immobilie. Ohne dass man eine Immobilie von innen und außen vor Ort gesehen hat, kann man keine seriöse Preisermittlung durchführen. Daher bieten wir Ihnen:

- Vor Ort Termin und vor Ort Prüfung
- Verkaufsbewertung nach bewährtem Bewertungsverfahren
- Ermittlung der Kaufpreisspannen (Marktwertanalyse, oberer und unterer Verkaufswert)
- Festlegung des maximal marktfähigen Angebotspreises
- Gutachtenerstellung von unserem Gutachter, sofern relevant für die Immobilie

5 Erstellung eines Exposés

Was nützt das beste Angebot, wenn es nicht als solches wahrgenommen wird? Umso besser man eine Immobilie präsentiert, desto schneller wird diese verkauft sein und desto höher ist der Verkaufspreis. Zudem erstellen wir das Exposé,

sofern eine internationale Vermarktung in Frage kommt, in sieben Sprachen und stellen es weltweit über unseren Partner Online. Wir achten deshalb auf diese Punkte:

- Erstellung und/oder Überarbeitung der Grundrisse
- Ermittlung der Wohnfläche mit extra dafür geeigneten Messegeräten
- Professionelle Immobilienfotos mit Spezialkamera
- Bearbeitung der Immobilienaufnahmen inkl. virtuellem Home Staging
- Ausarbeitung professioneller verkaufsfördernder Exposétexte
- Vollständige Objekt und Umgebungsbeschreibung
- Prüfung der Nahverkehrsanbindung

6 Interne Verkaufsphase

Wir haben bereits eine sehr große Zahl vorgemerakter Kaufinteressenten, deren Suchwünsche wir genau kennen. Diesen stellen wir Ihr Angebot bereits vor der Veröffentlichung vor.

- Interne Vorstellung Ihrer Immobilie
- Analyse der möglichen Interessenten

- telefonische oder persönliche Vorstellung bei vorgemerkten Interessenten
- Kontaktieren möglicher Interessenten im Netzwerk

7 Externe Verkaufsphase

Strategische Werbung ist das A und O. Um Ihre Immobilie aufmerksamkeitswirksam zu präsentieren, nutzen wir folgende Kanäle:

- Präsentation auf unserer Homepage
- Insertion auf führenden deutschen Internet-Portalen, darunter u.a.: ImmobilienScout24, Immowelt, Immonet, u.v.m.
- Weltweite Vermarktung sofern Objektrelevant
- Präsentation in Schaufenstern und Aushängen
- Auf unserem Maklernetzwerk
- Montage der Außenwerbung am Objekt
- lokales Direktmarketing
- Anzeige in Offlinemedien

8 Individuelle Besichtigungen

Wir wissen, wie man Ihre Immobilie „in das richtige Licht“ stellt.

- Durchsprache des Ablaufs einer Besichtigung

- Berücksichtigung von Mieter bzw. Eigentümerwünschen
- Vorbereitung und Koordination der Besichtigungstermine
- Vorbereitung einer unbewohnten Immobilie vor dem Besichtigungstermin
- Home Staging
- Schutz vor Blendern, Aufschneidern und Immobilientouristen
- Durchführung der Besichtigung mit individuellen Terminen statt Sammelterminen
- Klärung von Fragen nach dem Besichtigungstermin
- Feststellen des Kaufinteresses
- Übergabe aussagekräftiger Unterlagen nach Besichtigung
- Festlegen der weiteren Vorgehensweise

9 Kontinuierliche Verkäuferinfos

Wenn gewünscht teilen wir Ihnen jede Besichtigung vorab und danach mit einem kurzen Feedback mit. Wenn Ihnen das zu viel ist, können wir auch gerne einmal die Woche oder alle zwei Wochen Ihnen eine Zusammenfassung schicken. In der Regel sind unsere Immobilien im Durchschnitt

nach 8 Wochen verkauft. Bei Fragen können Sie gerne anrufen.

10 Gesteuerte Verhandlungen

Auch wenn das Interesse eines potenziellen Käufers geweckt ist, gibt es noch viele Punkte zu klären, allem voran die Einigung auf einen Preis, der für beide Seiten akzeptabel ist.

Hierbei übernehmen wir:

- Vorbereiten von Gesprächen zur Klärung der Abschlussverhandlung, z.B. in Bezug auf Kaufpreis, Fälligkeiten, Zeiten, Besitzübergang etc.
- Führen von Gesprächen zu Kaufpreis und Verkaufsmodalitäten unter Einsatz von bewährten und wirkungsvollen Gesprächsstrategien
- Nachbesprechung der Ergebnisse und Zusammenfassung aller kaufrelevanten Punkte und des weiteren Vorgehens

11 Auswahlkriterien nach Kaufzusage

Sie brauchen keine Masse an Interessenten, sondern den einen mit echter Kaufabsicht. So gehen wir bei der Auswahl vor:

- Prüfung der Personalien; Verifizierung der Angaben von Adresse, Telefonnummer und Personalausweis
- Abgleich Interessent und Angebot (z. B. aktuelle Wohnsituation, berufliche und familiäre Situation)
- Vergleich von Grunddaten zur Finanzierung, z. B. Zahlwunsch, Eigenkapital, Einkommen
- Abschließen einer Reservierung sofern Finanzierungsbestätigung vorliegt
- Nachbetreuung des Interessenten / potenziellen Käufers um Verzögerungen zu vermeiden

12 Hilfe bei der Finanzierung

Durch unsere Kooperation mit mehreren Finanzberatern können wir schnell, in der Regel binnen 24 Stunden nach Vorlage aller finanzierungsrelevanten Unterlagen des Käufers eine Finanzierung dem Kunden bereitstellen.

- Durchführung der Finanzierung über unabhängigen Finanzierungsexperten
- ggf. Rücksprache mit anderen Finanzierungsberatern bzgl. offener Fragen
- Zusammenstellung, Aufbereitung und Weiterleitung aller für die Finanzierung notwendigen Unterlagen

Seite 13 von 16

- Expertengespräche mit Dritten, wie Banken, Gutachter, etc.
- weitere Finanzierungslösungen, z.B. Zwischenfinanzierung
- Einholen und Prüfung der Finanzierungsbestätigung
- Abschließen einer Reservierung sofern Finanzierungsbestätigung vorliegt
- Nachbetreuung des Interessenten / potenziellen Käufers um Verzögerungen zu vermeiden

13 Vorbereitung Notartermin

Um sicher zu gehen, dass auch alles klappt, begleiten wir den Prozess bis hin zum Notar:

- Erstellen eines Kaufvertragsentwurfs beim Notar (keine Rechtsberatung)
- Besprechung des Kaufvertrags mit Eigentümer und Käufer (keine Rechtsberatung)
- Koordination Notartermin
- Begleitung zum Notartermin

14 Betreuung nach Kaufvertrag

Der Verkauf ist nicht beendet, wenn wir unsere Rechnung nach dem Notarvertrag gestellt haben,

sondern für uns ist dieser beendet, wenn für unseren Kunden das Gesamtgeschäft abgewickelt ist. Dazu gehört die Übergabe der Immobilie an den neuen Besitzer nach Geldeingang beim Verkäufer, aber auch, dass man für den Käufer auch nach dem Kauf für eventuelle Fragen verfügbar ist. So stehen wir auch noch Monate nach dem Verkauf gerne für Fragen zur Verfügung:

- Abstimmung des Übergabetermins mit Verkäufer und Käufer
- Vor Ort Termin
- Übergabe der Schlüssel
- Klärung aller offenen Fragen beider Seiten
- Begehung des Objekts mit Keller, Garage, etc.
- Erstellung des Übergabeprotokolls und Dokumentation des aktuellen Übergabezustands mit Bildern
- Übermittlung des Übergabeprotokolls digital an Verkäufer und Käufer

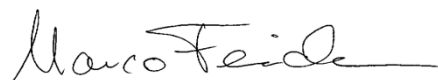
Fazit:

„Wie Sie an den vielen Punkten sehen können, ist der Verkauf einer Immobilie keine Trivialität, sondern mit vielen nötigen und wichtigen Schritten verbunden, die sich letztlich alle den Verkaufspreis und die Verkaufsdauer auswirken.

Eine Immobilie kauft oder verkauft man in der Regel nur einmal im Leben. Fehler kosten schnell mehrere 10.000 Euro.

Vertrauen Sie auf unsere Expertise und unsere langjährige Erfahrung.

Wir verkaufen Ihre Immobilie für Sie als Verkäufer ohne Kosten und zum Höchstpreis. Das ist mein Versprechen an Sie.“



Ihr Marco Feindler

Geschäftsführer / Gesellschafter der HW Heidelberger Wohnen GmbH -
Ihre Immobilie in besten Händen.