



DER VERKAUFSRATGEBER

IMMOBILIEN VERKAUFEN **ABER RICHTIG!**

Sicher vorbereitet. Stark vermarktet. Erfolgreich verkauft.

PFALZ · SAARLAND · LUXEMBURG



Der beste Verkauf beginnt vor dem Inserat

Eine Immobilie ist kein austauschbares Produkt. Ihr Wert entsteht aus Lage, Substanz, Nutzungsmöglichkeiten, Nachfrage - und aus der Qualität des gesamten Verkaufsprozesses.

UNSER GRUNDSATZ

Nicht der höchste Wunschpreis ist die beste Strategie, sondern der marktgerechte Preis, der qualifizierte Nachfrage und echten Wettbewerb erzeugt.

Der Weg zum sicheren Abschluss

- 1 Marktwert und Preisstrategie
- 2 Vollständige Verkaufsakte
- 3 Objekt und Präsentation
- 4 Zielgerichtete Vermarktung
- 5 Qualifizierte Besichtigungen
- 6 Verhandlung und Finanzierung
- 7 Notar, Zahlung und Übergabe

Den richtigen Angebotspreis finden

Ein zu hoher Startpreis verlängert die Vermarktung, schwächt die Verhandlungsposition und kann das Objekt am Markt verbrennen. Ein zu niedriger Preis verschenkt Vermögen. Entscheidend ist eine belastbare Bandbreite.

Was in eine Bewertung gehört

- Mikro- und Makrolage, Infrastruktur und Nachfrage
- Grundstück, Flächen, Zuschnitt und Nutzung
- Baujahr, Modernisierung, Energiezustand und Mängel
- Rechte, Belastungen, Vermietung und Potenziale
- Vergleichsangebote, reale Abschlüsse und Marktdynamik

PRAXIS-TIPP

Legen Sie vor dem Marktstart Zielpreis, realistische Preisspanne und absolute Untergrenze fest. Dann wird aus Verhandeln keine spontane Nervenprüfung.

Die vollständige Verkaufsakte

Je vollständiger die Akte, desto schneller können Käufer, Banken und Notar prüfen. Fehlende Dokumente kosten Zeit - Unklarheiten kosten Vertrauen.

- | | |
|--|--|
| ☐ Aktueller Grundbuchauszug | ☐ Modernisierungsnachweise |
| ☐ Flurkarte und Lageplan | ☐ Grundsteuer / Betriebskosten |
| ☐ Baupläne und Grundrisse | ☐ Mietverträge / Mietübersicht |
| ☐ Flächenberechnung | ☐ Teilungserklärung bei WEG |
| ☐ Baubeschreibung / Genehmigungen | ☐ Protokolle / Rücklagenstand |
| ☐ Energieausweis | ☐ Wartungs- und Versicherungsbelege |

WICHTIG

Unklare Flächen, fehlende Genehmigungen oder nicht offengelegte Mängel verschwinden nicht durch ein schönes Exposé. Sie tauchen nur später - und meist teurer - wieder auf.

Das Objekt verkaufsbereit machen

Der erste Eindruck entscheidet schneller, als ein Grundbuchauszug gelesen wird.

01 **ORDNEN**

Persönliches reduzieren und klare Raumwirkung schaffen.

02 **REINIGEN**

Fenster, Böden, Sanitär, Küche und Außenflächen.

03 **REPARIEREN**

Kleine Mängel beheben, große Punkte dokumentieren.

04 **INSZENIEREN**

Licht, Luft, dezente Dekoration und stimmige Möblierung.

05 **AUSSENWIRKUNG**

Zuwegung, Garten, Eingang und Fassade pflegen.

WENIGER IST MEHR

Das Objekt soll bewohnt wirken, aber Raum für die Vorstellung des Käufers lassen.

SCHRITT 4

Ein Exposé, das Wert sichtbar macht

Gute Vermarktung verbindet Fakten mit Atmosphäre. Sie weckt Interesse, ohne zu übertreiben, und beantwortet wichtige Fragen, bevor sie zum Einwand werden.

PROFESSIONELLE FOTOGRAFIE

Gerade Linien, natürliches Licht, klare Motive und sinnvolle Bildfolge.

PRÄZISE TEXTE

Stärken konkret benennen, Zielgruppen ansprechen, Einschränkungen nicht verschleiern.

LESBARE GRUNDRISSSE

Aufbereitet, bemaßt und verständlich - auf Wunsch möbliert.

KLARE KENNZAHLEN

Flächen, Kosten, Energie, Baujahr und Modernisierungen konsistent.

GEZIELTE REICHWEITE

Interessentendatei, Portale, Netzwerke und grenzüberschreitende Ansprache.

QUALITÄTSSIGNAL

Ein hochwertiges Exposé verkauft nicht nur Quadratmeter. Es zeigt, dass der gesamte Prozess professionell geführt wird.

Besichtigungen professionell führen

Nicht jeder Kontakt ist bereits ein Käufer. Eine gute Vorauswahl schützt Zeit, Privatsphäre und Sicherheit - und verbessert die Qualität jedes Termins.

01 VORQUALIFIZIEREN

Kontaktdaten, Suchprofil, Zeitplan und Finanzierung abfragen.

02 VORBEREITEN

Route, Licht, Temperatur, Unterlagen und Antworten bereithalten.

03 FÜHREN

Stärken zeigen, Raum wirken lassen und sachlich antworten.

04 NACHBEREITEN

Feedback erfassen und nächste Schritte verbindlich klären.

SICHERHEIT

Identität und Kontaktdaten prüfen, Wertsachen sichern und Termine dokumentieren.
Offenheit ist gut - Leichtsinn bleibt dennoch kein Vermarktungskonzept.

Verhandeln, prüfen und auswählen

Preisverhandlungen werden leichter, wenn Wertargumente und Spielräume vorab feststehen. Ein hoher gebotener Preis ist wertlos, wenn die Finanzierung nicht trägt.

- Angebot schriftlich und eindeutig festhalten
 - Finanzierungsnachweis objektbezogen prüfen
 - Bedingungen, Fristen und Vorbehalte klären
 - Übergabe, Inventar und Räumung mitverhandeln
 - Zusage erst nach Gesamtprüfung erteilen
-

Die vier Prüfsteine

- 1 Identität
- 2 Eigenkapital
- 3 Finanzierungszusage
- 4 Zeitplan

DATENSCHUTZ

Nur erforderliche Daten erheben, geschützt übermitteln und nicht länger speichern als nötig.

SCHRITT 7

Kaufvertrag, Notar und Übergabe

ENTWURF

Objekt, Parteien, Kaufpreis, Fälligkeit und Übergabe vollständig übermitteln.

PRÜFUNG

Vertragsentwurf rechtzeitig prüfen; offene Punkte vor dem Termin klären.

BEURKUNDUNG

Erklärungen werden notariell beurkundet. Nebenabreden gehören in den Vertrag.

FÄLLIGKEIT

Kaufpreis erst zahlen, wenn die vertraglichen Voraussetzungen vorliegen.

ÜBERGABE

Nach Kaufpreiszahlung mit Protokoll, Zählerständen, Schlüsseln und Unterlagen.

HINWEIS

Dieser Ratgeber ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzierungsberatung. Bei Belastungen, Erbfällen, Scheidung oder Auslandsbezug frühzeitig Fachleute einbinden.

Was einen Verkauf unnötig erschwert

01 WUNSCHPREIS STATT MARKTPREIS

Wenig qualifizierte Nachfrage, spätere Abschlüsse.

02 LÜCKENHAFTE UNTERLAGEN

Rückfragen, Bankverzögerungen, Vertrauensverlust.

03 SCHWACHE PRÄSENTATION

Wert bleibt unsichtbar, Zielgruppe wird verfehlt.

04 KEINE VORAUSWAHL

Zeitverlust, Risiken, unqualifizierte Termine.

05 ZU FRÜHE ZUSAGE

Bonität, Bedingungen und Alternativen ungeprüft.

06 MÄNGEL VERSCHWEIGEN

Haftungsrisiken und Konflikte nach Abschluss.

CHECKLISTE

Bereit für den Marktstart?

- | | |
|---|--|
| ☐ Verkaufsziel und Zeitrahmen festgelegt | ☐ Objekt gereinigt und vorbereitet |
| ☐ Marktwert fundiert eingeschätzt | ☐ Fotos, Grundrisse und Exposé erstellt |
| ☐ Preisstrategie und Untergrenze definiert | ☐ Zielgruppe und Kanäle festgelegt |
| ☐ Grundbuch, Pläne und Flächen vorhanden | ☐ Besichtigungsprozess geklärt |
| ☐ Energieausweis verfügbar | ☐ Notar- und Vertragsdaten vorbereitet |
| ☐ Modernisierungen und Mängel dokumentiert | ☐ Übergabeunterlagen zusammengestellt |

NOCH FRAGEN OFFEN?

KS Immobilien begleitet Sie von der Wertermittlung bis zur Übergabe - strukturiert, diskret und regional vernetzt.

Erfahrung, Marktkenntnis und klare Abläufe

15+

JAHRE ERFAHRUNG

3

REGIONALE BÜROS

1

ANSPRECHPARTNER

- Fundierte Markt- und Objektbewertung
- Professionelle Aufbereitung und Präsentation
- Regionale und grenzüberschreitende Vermarktung
- Geprüfte Interessenten und koordinierte Termine
- Strukturierte Verhandlung und Abschlussbegleitung
- Diskrete Kommunikation und transparente Abläufe

Expertise und Marktkenntnis treffen Leidenschaft.

Der Verkaufsfahrplan auf einer Seite

-
- 1 ANALYSE**
Ziel, Marktwert, Zeitplan
 - 2 STRATEGIE**
Preis, Zielgruppe, Kanäle
 - 3 VORBEREITUNG**
Akte, Objekt, Exposé
 - 4 VERMARKTUNG**
Ansprache und Termine
 - 5 AUSWAHL**
Angebot und Bonität
 - 6 ABSCHLUSS**
Notar, Zahlung, Übergabe

DAS ZIEL

Ein nachvollziehbarer Prozess schafft Vertrauen, Wettbewerb und Verhandlungssicherheit.

Was KS Immobilien für Sie übernimmt

- 01** Objektaufnahme und Marktwertermittlung
- 02** Unterlagencheck und fehlende Dokumente koordinieren
- 03** Preis- und Vermarktungsstrategie entwickeln
- 04** Fotografie, Grundrisse, Texte und Exposé
- 05** Interessentenmanagement und Besichtigungen
- 06** Bonitäts- und Finanzierungsprüfung koordinieren
- 07** Verhandlungen dokumentiert führen
- 08** Notarvorbereitung und Übergabe begleiten

PERSÖNLICH UND REGIONAL

Für die Pfalz, das Saarland und Luxemburg - mit Büros in Kaiserslautern, Perl und Remich.

Kostenlose Wertermittlung vereinbaren

Sie möchten wissen, welchen Preis Ihre Immobilie am Markt realistisch erzielen kann? Wir betrachten nicht nur Vergleichswerte, sondern auch Lage, Substanz, Zielgruppe und Vermarktungspotenzial.

SO STARTEN WIR

1. Kurzes Erstgespräch
2. Objekt- und Unterlagenaufnahme
3. Markt- und Standortanalyse
4. Persönliche Werteinschätzung
5. Empfehlung für das weitere Vorgehen

Unverbindlich. Vertraulich. Fundiert.

Ein guter Verkauf beginnt mit einer klaren Einschätzung - nicht mit einem vorschnellen Inserat.



WWW.KSIMMOBILIEN.INFO

BÜROS

KAISERSLAUTERN · PERL · REMICH

HAUPTVERWALTUNG KAISERSLAUTERN

Pirmasenser Straße 10 · 67655 Kaiserslautern

0631 31171212

mail@ksimmobilien.info

www.ksimmobilien.info

Ihre Makler und Sachverständigen für Pfalz, Saarland und Luxemburg