



Bettina Dietz
Immobilien GbR



WIR VERKAUFEN IHRE IMMOBILIE ...
... SCHNELL UND SICHER

WWW.IMMOPROFI-DIETZ.DE



Herzlich Willkommen	Seite 3	Phase 5	Seite 11
Leitsätze.....	Seite 4	Phase 6	Seite 12
Unternehmensportrait.....	Seite 5	Phase 7	Seite 13
Phase 1	Seite 6	Phase 8	Seite 14
Phase 2	Seite 8	Phase 9	Seite 15
Phase 3	Seite 9		
Phase 4	Seite 10		

Herzlich Willkommen bei

BETTINA DIETZ IMMOBILIEN

Es ist die Aufgabe eines Immobilienbüros eine Immobilie nicht einfach nur zu verkaufen, sondern es auch zeitnah und zu den bestmöglichen Marktkonditionen zu tun.

Die Vermarktung einer Immobilie ist eine äußerst komplexe Aufgabe, die eine optimale Marktkenntnis und viel Erfahrung erfordert. Wir stellen Ihnen ein starkes Team aus Immobilien-spezialisten an die Seite, um beste Ergebnisse zu erzielen. Darüber hinaus bieten wir Ihnen ein beispielloses Service-angebot, welches wir kontinuierlich den Marktanforderungen anpassen und weiterentwickeln.

Wir übernehmen die komplette Vermarktung und Abwicklung des Immobilienverkaufs auf eigene Kosten und werden ausschließlich im Erfolgsfall honoriert. Dank der systematischen Erfassung eines jeden Interessentengesuchs bieten wir Ihnen einen großen Pool von bonitätsstarken Interessenten.

Unser Ziel und Anspruch ist Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis zu vermarkten und dabei Verkäufer bzw. Käufer maximal zufrieden zu stellen.

UNTERNEHMENS PORTRAIT

Das Maklerunternehmen Bettina Dietz Immobilien wurde von der geschäftsführenden Gesellschafterin Bettina Dietz im Jahre 1992 gegründet. Das Familienunternehmen hat sich im Laufe der Jahre von der Ein-Mann-Unternehmung zu einem 14 köpfigen Team aus Immobilienspezialisten entwickelt. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht Käufer, Verkäufer, Investoren oder Privatleute optimal bei allen Fragen rund um die Immobilie zu beraten.

Unser Dienstleistungsspektrum reicht dabei von der markt-orientierten Wertermittlung über die Finanzierungsvermittlung bis hin zum Notar-, Übergabe- und After-Sales-Service. Das umfangreiche Serviceangebot hat sich über die Jahre herumgesprochen, denn allein im Jahr 2015 verkauften wir Immobilien im Wert von über 20,3 Mio. Euro und vermittelten 214 (!) Kauf- bzw. Mietverträge.

Wir als Immobilienmediator sehen Ihre Immobilie wie sie wirklich ist, berücksichtigen alle wertbeeinflussenden Faktoren

und führen Verkäufer und Käufer gezielt zusammen. Mit Hilfe unseres 9 phasigen Plans führen wir Sie zum Erfolg – garantiert. Wir sind Kooperationspartner des Immobilienverband Deutschland (IVD), des Haus- und Grundbesitzervereins Darmstadt, der Raiffeisenbank Schaafheim eG sowie der Volksbank eG Eppertshausen. Wir pflegen außerdem ein deutschlandweites Netzwerk bestehend aus Maklern, Bauträgern, Hausverwaltungen, Immobilienbewertern und Investoren um für Sie beste Ergebnisse zu erzielen.

Bereits zum 6. mal in Folge wurde Bettina Dietz Immobilien zum BEST PROPERTY AGENT 2016 ausgezeichnet. Bei der Vergabe dieser Auszeichnung, durch Europas größter Immobilienzeitschrift BELLEVUE, wird ein hoher Wert auf Seriosität, Erfahrung, objektive Beratung, Marktkenntnis, Angebotsvielfalt, Angebotsqualität und auf den sogenannten After-Sales-Service gelegt. Im Rahmen des FOCUS Spezial Immobilien-Atlas wurde das Unternehmen im Jahre 2015 bewertet und unter den TOP 1000 Immobilienmaklern Deutschlands geführt.

DAFÜR STEHEN WIR ... UNSERE LEITSÄTZE



VERANTWORTUNG

Die Immobilie ist für viele Menschen die größte Investition Ihres Lebens. Wir sind uns unserer Verantwortung stets bewusst und müssen diesen Herausforderungen mit dem nötigen Respekt begegnen.

BEGEISTERUNG

Wir lieben, was wir tun. Ganz egal ob Verkauf oder Vermietung, wir sind bei jedem immobilienpezifischen Thema mit Herzblut dabei.

AM PULS DER ZEIT

Die Immobilienbranche unterliegt einem ständigen Wandel. Wir bilden unser Team daher kontinuierlich weiter. Wir beobachten Branchentrends und -entwicklungen weltweit, analysieren diese und denken diese weiter.

SYSTEM

Unsere internen Abläufe sind durch ein intelligentes Prozess Management System klar strukturiert. Durch Aufteilung von einzelnen Arbeitsabläufen auf mehrere Teams wird eine äußerst hohe Qualität gewährleistet.

VERBUNDENHEIT

Wir lieben und leben hier in unserer Region. Hier kennen wir aktuelle Entwicklungen und Zukunftstrends. Wir möchten unsere Region aktiv mitgestalten und erhalten.

INTEGRITÄT

Wir stehen für den respektvollen Umgang mit Menschen ganz gleich welcher Nation und Herkunft.

ANALYSE

Jede Immobilie ist ein Unikat! Der korrekte Marktwert lässt sich daher von einem Laien nur schwer ermitteln. Bedenken Sie bei der Wertermittlung unbedingt folgendes: Der Angebotspreis einer Immobilie hat einen entscheidenden Einfluss auf das Verkaufsergebnis!

SZENARIO I

Preis zu hoch – Immobilie bleibt Ladenhüter

Nach einiger Zeit Markterfahrung fragen Sie sich warum Sie für Ihre Immobilie noch immer keinen passenden Käufer gefunden haben? Schließlich haben Sie mittlerweile viel Geld, Zeit und Mühen in die Vermarktung Ihres Objektes gesteckt. Gegebenenfalls haben Sie auch schon Preisanpassungen vorgenommen, doch es will noch immer kein Interessent anbeißen? Wir sagen es Ihnen nicht gerne, aber dies ist so ziemlich der gravierendste Fehler der Ihnen in der Vermarktungsphase passieren kann und zugleich ist dieser weit verbreitet. Ihre Immobilie hat mittlerweile eine immense Markterfahrung

und ist den „zurzeit“ am Markt befindlichen Interessenten bestens bekannt. Auch wenn Ihre Immobilie mittlerweile über einen angemessenen Angebotspreis durch Preisreduzierungen verfügt, werden Ihnen Interessenten äußerst kritisch gegenüberstehen, denn: „Wer will schon eine Immobilie kaufen, die anscheinend sonst keiner haben will?“ Spätestens jetzt wird es Zeit für einen Vermarktungsprofi und einem vollständigen Redesign Ihres Angebots!

SZENARIO II

Preis zu niedrig – Geld verschenkt

Hier freut sich Ihr Käufer ganz besonders, denn wer möchte kein Schnäppchen machen wenn es um die wahrscheinlich wichtigste Investition seines Lebens geht? Viele Verkäufer verschenken leichtfertig fünf bis sechsstelligen Beträge. Kaum zu glauben, da es sich in vielen Fällen um den größten Vermögensteil einer Person oder gar einer gesamten Familie handelt.

WIR ANALYSIEREN IM VORFELD DAS VERKAUFVORHABEN DURCH:

- Regionale Angebotsanalyse
- Analyse in Bezug auf gleichartige bereits verkaufte Immobilien
- Standortanalyse hinsichtlich Infrastruktur / Verkehrsanbindung
- Ausführliche Begehung
- Prüfung auf offensichtliche Mängel (auch mit Messgeräten)
- Komplette Dokumentation von Ausstattung, Gebäudezustand und Rechtsituation (per Checkliste)
- Sichtung und Auswertung vorhandener Unterlagen
- Einholung fehlender Unterlagen (auf eigene Rechnung)
- Definition der möglichen Zielgruppen
- Ermittlung Ihrer persönlichen „Kosten der Abwicklung“ (Restdarlehen, Vorfälligkeitsentschädigung, Steuern, Löschungskosten, etc.)



VORBEREITUNGEN FÜR DEN VERKAUFSSTART

„Gucci“, „Prada“ oder „Hugo Boss“ Bekleidung wird nicht am Wühltisch verkauft, sondern werden in repräsentativen Verkaufsräumen zusammen mit anderen hochwertigen Produkten gekonnt in Szene gesetzt. Ganz ähnlich verhält es sich auch beim Immobilienverkauf. Schlechte, unvollständige oder unsaubere Verkaufsunterlagen suggerieren dem Betrachter auch ein schlechtes Produkt und das schon zu einem Zeitpunkt an dem er sich noch nicht einmal in der Nähe Ihrer Immobilie aufgehalten hat.

UNSERE SERVICELEISTUNGEN IN DIESER PHASE

- Besorgung aller relevanten Unterlagen für den späteren Käufer
- Überarbeitung und visuelle Aufbereitung von Grundrissen, Schnitte, Ansichten
- Professionelle Fotoaufnahmen in PROFI Qualität
- Erstellung einer virtuellen 360 Grad Besichtigungstour (nach Vereinbarung)
- Erstellung eines ansprechenden Exposés inklusive Texte
- Wir leiten an, wie Sie kleine Schönheitsfehler wirksam korrigieren

SYSTEMATISCHER VERKAUFSSTART (NACHFRAGE SCHÜREN)

Bereits vor dem eigentlichen Verkaufsstart werden bereits gelistete Kunden, die für Ihre Immobilie in Frage kommen, über das neue Immobilienangebot informiert. Unsere registrierten Kunden genießen einen 7-Tage-Vorteil gegenüber dem eigentlichen Vermarktungsstart. Anschließend startet die Vermarktungsphase des Immobilienangebots und wird über weitere Kanäle beworben:

- Direktmarketing per Nachbarschaftsbriefe (auf Wunsch)
- Präsentation im hauseigenen Kundenmagazin
- Präsentation im Häuser Magazin
- Präsentation in Schaufenstern und auf Monitoren (Fußgängerzone, bei Banken)
- Verkaufsschild am Objekt (auf Wunsch)
- Freischaltung auf eigener Webseite
- Freischaltung auf Immobilienplattformen (ImmobilienScout24, immobilien.de, newhome uvm.)
- Zeitungsinserate in der regionalen Presse

KÄUFERQUALIFIZIERUNG

Wir betreiben ein äußerst intensives Immobilienmarketing. Die Kundennachfrage ist dementsprechend groß. Nun gilt es bei den Nachfragern die Spreu vom Weizen zu trennen und Ihren zukünftigen Käufer zu qualifizieren. Unsere Mitarbeiter aus dem Kundenmanagement führen täglich (nachweislich) bis zu 350 Telefonate. Mit jedem Interessenten erarbeiten wir ein detailliertes Suchprofil und gleichen dieses mit den Objektmerkmalen Ihrer Immobilie ab.

Wir prüfen außerdem in welchem Status der „Kaufabsicht“ sich der Interessent befindet und über welche finanziellen Mittel er verfügt. Dadurch verschwenden wir keine kostbare Zeit mit Interessenten, die sowieso nicht kaufen werden, kaufen können oder „nur mal eben gucken“ wollen.



DIE BESICHTIGUNG

Der Käufer wurde mittlerweile durch uns vorqualifiziert und es wird ein gemeinsamer Besichtigungstermin vereinbart. Unseren Empfehlungen aus Phase 2 sind Sie gefolgt und die Immobilie darf sich von der besten Seite zeigen. In diesem ca. 30 Minuten (je nach Objektgröße) andauernden Termin gilt es Zweifel aus dem Weg zu räumen, denn mal ganz ehrlich: „Eine Gebrauchtimmoblie trifft niemals zu 100 % die Idealvorstellung eines Käufers“.

Hier tritt einer unserer erfahrenen Verkaufsprofis in den Dialog mit dem Kunden. Es geht nicht darum „Aufzuschwatzen“ sondern konstruktive Lösungsansätze aufzuzeigen und Zweifel aus dem Weg zu räumen. Diese Argumentationsgespräche führen unsere Berater mehrfach täglich, wodurch sie sich ein immenses know-how angeeignet haben. Geht einer der Interessenten mit einem „schlechten Bauchgefühl“ nach Hause,

wird er auch nicht kaufen, da er das Objekt bereits innerlich abgelehnt hat.

DIESE PHASE IST GEPRÄGT DURCH FOLGENDE LEISTUNGEN:

- Erstellung eines Tourenplans
- Terminplanung und -koordination
- Nur individuelle Beratungstermine, keine Sammelbesichtigungen mit mehreren Interessenten
- Vorbereitung eines unbewohnten Objekts
- Übergabe aktueller professioneller Verkaufsunterlagen
- Nicht „Überreden“ sondern „Informieren“ und Lösungen anbieten
- Ergebnis herbeiführen durch Festlegung der weiteren Vorgehensweise

KAUFVERTRAGSVERHANDLUNGEN

Um eine Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen gehört neben einem umfangreichen Fachwissen, qualitativ hochwertiger Vermarktungsunterlagen auch Verhandlungsgeschick. Die eigenen Fähigkeiten werden von Privatpersonen leider häufig falsch eingeschätzt. Sie müssen bedenken: Abschlussbereite Interessenten suchen in der Regel über mehrere Monate bis zu mehreren Jahren nach der passenden Immobilie. Häufig haben Sie schon mehrfach am Verhandlungstisch gesessen und daher Ihnen gegenüber einen entscheidenden Vorteil. Sie haben aus diesen Gesprächen mit anderen Verkäufern bereits gelernt!

In diesen „Drucksituationen“ werden im Verhandlungsgespräch häufig vorschnell Preiszugeständnisse gemacht, die man später nicht mehr rückgängig machen kann ohne den Interessenten komplett zu verlieren. Hierbei werden häufig

mehrere Tausend Euro binnen weniger Minuten verloren. Wir als regionales Maklerunternehmen mit über 100 Kaufverträgen jährlich nehmen Ihnen diese Verhandlungen ab und vermeiden Situation in denen Sie kurzfristig in Entscheidungsdruck geraten. Neben der Verhandlung des Kaufpreises sind auch über weitere Modalitäten des Kaufvertrages Vereinbarungen zu treffen, hierzu gehören die Festlegung eines Räumungs- und Bezugstermins bzw. der Nutzen-/Lastenübergang.

ÜBERBLICK:

- Vermeidung von Drucksituationen
- Vollständige Verhandlungsführung mit dem Kaufinteressenten
- Verhandlung über Räumungs- bzw. Bezugstermin
- Verhandlung über Nutzen- / Lastenübergang

FINANZIERUNGS- UND BONITÄTSNACHWEIS

„Über die Finanzierung brauchen Sie sich keine Gedanken machen.“ Diesen Satz hören wir immer wieder. Oftmals unterschätzen Kaufinteressenten leider Ihre eigene Kapitaldienstfähigkeit bzw. sie haben die Rechnung ohne die Kreditinstitute gemacht. Ob ein Interessent die finanziellen Mittel für die Transaktion zur Verfügung hat ist für Sie von entscheidender Bedeutung.

Unser Motto ist deshalb frei nach Schiller „Drum prüfe wer sich ewig binden (möchte)“ soll heißen: Ohne schriftliche Finanzierungsbestätigung oder Liquiditätsnachweis keine Kaufvertragsbeurkundung. Nicht selten werden beim Privatverkauf Kaufverträge rückabgewickelt, weil der Kaufpreis nicht gezahlt werden kann.

Damit der Interessent also keine Zeit verliert, haben wir bereits in Phase 2 des Verkaufsprozesses alle Beleihungsunterlagen erstellt und halten diese auf Knopfdruck für Käufer und Banker bereit. Wir kennen alle Ansprechpartner der regionalen Genossenschaftsbanken und Sparkassen inklusive aller Kontaktdaten. Auch kann eine kurzfristige Finanzierungsbearbeitung (Entscheidung in maximal 7 Werktagen) durch unsere kooperierenden Banken erfolgen!

NOTARTERMIN

Sobald eine Finanzierungsbestätigung vorliegt, steht einer notariellen Beurkundung nichts mehr im Wege. Der Vertragsentwurf wird von uns natürlich in Absprache mit Käufer und Verkäufer bis ins kleinste Detail vorbereitet. In Absprache mit dem Notariat erhalten Sie die Kaufvertragsentwürfe zur Prüfung vorab und werden über Vertragsergänzungen regelmäßig informiert. Wenn der Vertrag mit den Parteien final abgestimmt wurde liegt dieser unterschriftsreif beim sogenannten Beurkundungstermin bereits vor. Die Vertragsunterschrift ist im Anschluss somit reine Formsache.

Damit auf den letzten Metern nichts mehr schief gehen kann, begleiten wir Sie auf diesem wichtigen Termin natürlich persönlich.



AFTER-SALES-SERVICE / ÜBERGABE SERVICE

In vielen Immobilienbüros endet das eigene Engagement endgültig mit der Vertragsunterzeichnung und der Übergabe eines Umschlags mit einer freundlichen Zahlungsaufforderung direkt nach Unterzeichnung des notariellen Kaufvertrages. In der Theorie mögen die werten Kollegen ja sogar Recht haben, wurde doch der Makler im Sinne des Bürgerlichen Gesetzbuches beauftragt um einen solchen Hauptvertrag herbeizuführen.

Wir sind jedoch der Ansicht, dass die Beratungsleistung eines professionellen Maklerbüros darüber hinausgehen sollte, denn immerhin ist sowohl für Käufer als auch für Verkäufer das Rechtsgeschäft mit der Vertragsunterschrift noch lange

nicht abgeschlossen. So stehen wir Ihnen auch weiterhin mit Rat und Tat zur Seite. Wir halten Kontakt mit dem Notariat sowie den weiteren Verfahrensbeteiligten (auch Banken, Hausverwalter, Stadtverwaltungen, etc.), denn ggfls. sind noch grundbuchmäßige Rechte zu löschen oder Genehmigungen zu erteilen. Wir lassen uns stets auf dem Laufenden halten und unterstützen im Bedarfsfall, damit die Zahlungs- und Übergabepanungen Ihres Vertrages bestmöglich realisiert werden können.

Auch am Tage der Objektübergabe sind wir natürlich ebenfalls zur Stelle und fertigen ein Übergabeprotokoll mit allen wichtigen Übergabeinformationen.

WIR VERWIRKLICHEN IHRE TRÄUME



Bettina Dietz
Immobilien GbR

Büro Schaafheim

Wilhelm-Leuschner-Straße 10
64850 Schaafheim

Büro Babenhausen

Amtsgasse 2
64832 Babenhausen
(in der Fußgängerzone)

Büro Hasselroth

Rathausstraße 44
63594 Hasselroth, Neuenhasslau

Kostenlose Hotline

0800 811 0 711

Telefon: 06073 72357-0

Telefax: 06073 72357-10

www.immoprofi-dietz.de
info@immoprofi-dietz.de