

# IMMOBILIEN

## PRIVAT·VERKAUFEN



### CHANCEN·RISIKEN

Was ist zu beachten?

Was brauche ich?

Wie gehe ich vor?



# Für Sie in Krefeld unterwegs

Das sind wir von Hebisch Immobilien! Wir verkaufen und vermieten Objekte in Krefeld und Umgebung. Unser breit gefächertes Angebot bietet Ihnen eine Auswahl an Eigentumswohnungen, Ein- und Mehrfamilienhäusern, sowie Wohnanlagen und Wohn- bzw. Geschäftshäusern. Durch professionelle Wertermittlung und individuelle Vermarktungsstrategien finden wir für Sie einen zuverlässigen Käufer und erzielen den marktgerechten Preis!

Und das immer eine Idee persönlicher!

**HEBISCH IMMOBILIEN** · Inhaberin: Manuela Hebisch-Grünberg  
Nordstraße 47 · 47798 Krefeld · Tel. 0 21 51/6 55 99 00 · Fax 0 21 51/65 81 63  
E-Mail: [info@hebisch-immobilien.de](mailto:info@hebisch-immobilien.de) · [www.hebisch-immobilien.de](http://www.hebisch-immobilien.de)

# Impulse Inspirationen Ideen



Liebe Leserinnen und Leser,

Sie denken über die Zukunft Ihrer Immobilie nach und möchten vielleicht bald privat verkaufen? Wow – eine mutige Entscheidung! Denn Hand aufs Herz: für den Verkauf einer Immobilie gibt es keine Generalprobe. Wie auch? Meistens bleibt der Immobilienverkauf eine einmalige Lebensentscheidung. Und das ist bei all dem Aufwand und der Aufregung vermutlich auch ganz gut so, oder?

Mit unserer Broschüre geben wir Ihnen wertvolle Impulse und Tipps für Ihren privaten Immobilienverkauf an die Hand. Sachlich. Ehrlich. Klar. Dazu gehört für uns auch, Ihnen Fallstricke und Fehler aufzuzeigen, die nicht nur zu einem großen Wertverlust führen, sondern auch die Verkaufsdauer massiv in die Länge ziehen können.

Vielleicht ist die professionelle Expertise eines Immobilienmaklers also doch eine ganz gute Entscheidung – zumal er erst bezahlt wird, wenn der Verkauf erfolgreich war? Wir sind gespannt, wie Sie sich entscheiden und freuen uns, Sie auf das spannende Abenteuer „Immobilienverkauf“ mitzunehmen.

Viel Freude und viele „Aha-Momente“ mit unserem Immobilienmagazin wünscht Ihnen

A handwritten signature in red ink, which appears to read 'Manuela Hebisch-Grünberg'. The signature is fluid and cursive.

Ihre Manuela Hebisch-Grünberg



# Für mutige Seelen: Tipps zum Privatverkauf

## Was Sie vor, während und nach dem Hausverkauf beachten sollten

Gegebenenfalls ist es eine Kostenfrage. Vielleicht auch das Gefühl der Unabhängigkeit... oder einfach der Glaube, es auch alleine schaffen zu können. Nicht jeder Eigentümer will direkt einen Makler einschalten, wenn die Entscheidung zum Hausverkauf gefallen ist. Ein Immobilien-Privatverkauf will aber gut überlegt sein. Es ist nicht ratsam, sich Hals über Kopf in das Abenteuer Immobilienverkauf zu stürzen! Es gibt so viele Fragen, die jeder Eigentümer im Vorfeld klären sollte.

## Doch ob Makler oder nicht: Die Planung ist das A und O.

Wer dort Fehler macht, schadet nicht nur dem späteren Verkaufspreis. Viele Menschen haben sicherlich schon ihre Immobilie ohne Makler verkauft. Ob dies aber immer zum besten Preis erfolgt ist, ohne selber dabei Unmengen an Zeit, Mühe und Geld zu investieren... Es könnte so schön sein: Sie inserieren Ihr Haus, ein Interessent meldet sich und schon wenige Tage später sehen sich alle glücklich und zufrieden beim Notar wieder. Kann passieren... Muss aber nicht! >>>



## **Und selbst wenn: Haben Sie an alle Details gedacht?**

Ein Hausverkauf ist für die meisten Menschen eine große Sache. Meist sogar eine einmalige. Eine, bei der große Geldmengen bewegt werden. Und nicht nur Geld wird bewegt: Auch Sie als Hausverkäufer stecken häufig in einer Zwickmühle aus emotionaler Verbundenheit und erforderlicher Sachkenntnis.

Sie erhalten einen ehrlichen Einblick über die wichtigsten Schritte beim Hausverkauf.

- Welche Fragen müssen vor dem Verkauf geklärt sein?
- Wie beschreibe ich meine Immobilie richtig?
- Welche Unterlagen müssen vorbereitet werden und – ganz wichtig –
- wie lege ich den Preis fest?

Auch zur Herrichtung Ihrer Immobilie und zur Fotoqualität geben wir hilfreiche Hinweise.

## **Erst informieren. Dann entscheiden.**

Wer seine Immobilie verkaufen möchte, hat viele Baustellen zu bewerkstelligen. Mal kleinere. Mal größere. Mal schier unlösbar. Unsere Broschüre gibt Ihnen einen ehrlichen Einblick in die Vermarktungsmöglichkeiten Ihrer Immobilie.



# Marktwertermittlung

## Was ist meine Immobilie wirklich Wert?

**Scheidung, Erbfall oder Verkauf? – Spätestens dann stellt sich die Frage nach dem Wert der Immobilie.**

Der Marktwert von Gebrauch-Immobilien ist der Preis, der die derzeitige Nachfrage widerspiegelt. Setzt man beim Verkauf den Preis zu hoch an, wird sich dieser lange hinziehen und am Ende verkauft man meist unter Wert.

Bei der Marktwertermittlung werden Immobilien im Umfeld zum Vergleich herangezogen, die eine ähnliche Größe und Ausstattung haben. Der Zustand der Immobilie, die Grundstücksgröße, das Baujahr, die Baubeschreibung, die Lage und die Infrastruktur fließen ebenfalls mit in die Bewertung ein. Modernisierungsmaßnahmen und besondere Ausstattung wirken sich positiv auf den Marktwert aus.

### **Kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie?**

Wenn Sie einen angemessenen Wert für Ihre Immobilie wissen möchten, ermitteln Sie den Preis besser nicht selbst, sondern wenden sich an einen Experten (Immobilienmakler oder Gutachter).

Nur für Sie

**Gutschein**

im Wert von

**350,- €**

für eine Marktwertermittlung  
Ihrer Immobilie.



2020

Für Ihre Freunde

Gutschein

im Wert von

**350,- €**

für eine Marktwertermittlung  
Ihrer Immobilie.



2020

# Checkliste zum Verkauf

Wenn Sie sich mit dem Gedanken tragen Ihre Immobilie zu verkaufen, geben wir Ihnen hier eine Liste mit Unterlagen an die Hand, die Sie dafür benötigen.

- Grundbuchauszug
- Katasterauszug / neue Flurkarte
- Bauzeichnungen / Pläne wenn vorhanden, ansonsten Vollmacht zur Einsicht in die Bauakte
- Auskunft aus dem Baulastenverzeichnis
- Auskunft aus dem Altlastenverdachtsflächenkataster
- Anliegerbescheinigung
- Kubaturberechnung
- Wohnflächenberechnung
- Energieausweis
- Versicherungen
- Grundbesitzabgaben
- Kopien der Mietverträge
- Aktuelle NK-Abrechnung
- Kopie der letzten Schornstiefegerrechnung
- Kopie der letzten beiden Abrechnungen: Gasversorger / alternativ Ölrechnungen
- Kopie der letzten beiden Abrechnungen: Haushaltsstrom
- Wenn vorhanden, Rechnungen der letzten Anschaffungen / Sanierungen / Reparaturen. Z.B. neue Heizung, neues Dach, etc.

## **Bei Eigentumswohnungen:**

- Teilungserklärung
- Beschlusssammlung
- Wohngeldabrechnung
- Aktueller Wirtschaftsplan



# Der Energieausweis

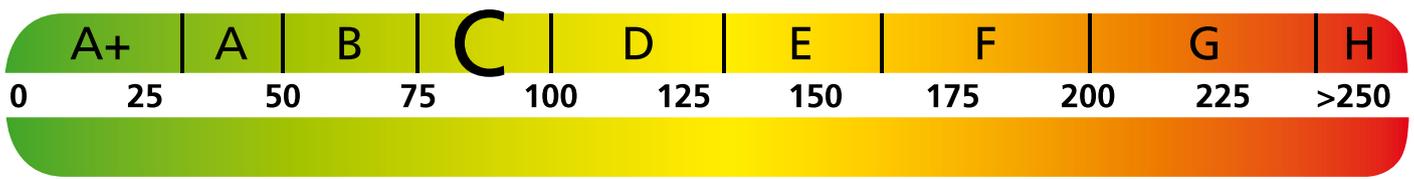
## Was ist das?

Der Energieausweis ist in erster Linie ein Dokument, welches ein Haus energetisch bewertet, sprich welche Energiekennwerte das Gebäude besitzt, sowie welche Heizstoffe verwendet werden. Vielen ist der Begriff bekannt, doch wann ein solcher Energieausweis Verwendung findet, wissen nur wenige.

## Warum brauche ich einen Energieausweis?

Wie bereits erklärt, wird durch einen solchen Ausweis der Energiebedarf, bzw. die Effizienz eines Gebäudes bewertet. Ähnlich wie bei Kühlschränken oder Waschmaschinen wird die Immobilie in eine Energieeffizienzklasse von A+ bis H eingeteilt. Bei dem Verkauf, der Vermietung oder nach einem Umbau muss ein aktueller Energieausweis ausgestellt werden, um Transparenz auf dem Immobilienmarkt zu zeigen, wie es die Energieeinsparverordnung (EnEV) vorschreibt. Ebenfalls vorgeschrieben ist, dass dieses Dokument bereits bei der Besichtigung für potenzielle Käufer vorliegen muss.





## Man unterscheidet den Verbrauchsausweis vom Bedarfsausweis.

Beim Verbrauchsausweis wird der Energieverbrauch der letzten drei Jahre in Relation zur Wohnfläche betrachtet. Energetische Optimierungen am Gebäude können nur grob benannt, aber nicht genau berechnet werden, da der Nutzer maßgeblich den Energieverbrauch beeinflusst.

Bei dem Bedarfsausweis hingegen können Verbesserungen durch Umbauten berechnet und veranschaulicht werden, da die komplette Gebäudehülle samt Anlagentechnik betrachtet wird, um den Normzustand des Energiebedarfs zu erfassen.

## Für welches Gebäude braucht man welchen Energieausweis?

Bei Nicht-Wohngebäuden ist es egal, für welchen Energieausweis man sich entscheidet, bei den übrigen Bestandsimmobilien ist die Frage, wann das Objekt errichtet wurde. Liegt der dazugehörige Bauantrag nach dem 1. November 1977 vor oder wurden optimierende Sanierungen nach diesem Datum vorgenommen und erfüllen somit die Wärmeschutzverordnung von 1977, ist es wichtig für welchen Energieausweis man sich entscheidet. Alle Bauanträge, die vor der neuen Wärmeschutzverordnung ausgestellt wurden, machen die Ausstellung eines Bedarfsausweises erforderlich.

## So profitieren Eigentümer von einem Energieausweis

Durch einen Energieausweis können Eigentümer eine gute Energieeffizienz als Qualitätsmerkmal ihrer Immobilie zuweisen, was das Objekt als sehr attraktiv auf dem Immobilienmarkt darstellt. Außerdem bietet sich die Möglichkeit, durch finanzielle Maßnahmen, Mängel auszubessern und das Gebäude energetisch zu modernisieren.



# Immobilienfotografie

## Was empfinden Sie, wenn Sie auf ein richtig gutes Bild schauen?

Sie fühlen sich wohl... Sie beginnen zu träumen... Sie verlieben sich vielleicht sogar. Kurzum: Bilder mit einer guten Komposition, ausgewählten Möbeln, Farben und Licht können in der Immobilienfotografie starke Akzente setzen. Genau das, worum es beim Kauf einer Immobilie geht. Denn: Neben all den rationalen und finanziellen Aspekten sind es doch meist Bauch und Herz, die als erste Instanz die Entscheidung für oder gegen einen Kauf treffen.

## Das gute Gefühl effektiv verstärken: Immobilienfotografie

Die meisten Interessenten wünschen sich, in einer hellen und freundlichen Immobilie zu wohnen. Lichtdurchflutet und sonnig soll es sein. Bilder, die Helligkeit und Freundlichkeit ausstrahlen, sorgen somit gleichzeitig für Wohlgefühl. Oder noch besser: für Wohngefühl! Die Bilder sollten deshalb vor allem eine emotionale Sprache sprechen und transparent und authentisch wunderbare Einblicke in Ihre Immobilie geben. Die perfekte Chance, die Kaufentscheidung Ihrer Interessenten positiv zu beeinflussen!

## Bessere Fotos. Höherer Verkaufserfolg.

**Das Ziel:** Ihre Immobilie perfekt in Szene setzen. Harmonisch, wohnlich, ehrlich!

Nehmen Sie sich nicht nur Zeit für die Auswahl geeigneter Bildmotive, sondern vor allem für die Vorbereitung. Kombiniert mit den Vorteilen des Home Stagings können Sie so herausragende Akzente setzen und Ihre Immobilie optimal präsentieren.

**Übrigens:** Je besser und überzeugender die Aufnahmen, desto qualifizierter sind auch Ihre Interessenten. Überzeugen Sie sich selbst.

Wohlgefühl pur, oder?

Nur für Sie



01-2020

**Gutschein**

für eine kostenlose  
Home Staging Beratung

Für Ihre Freunde und Bekannte



02-2020

**Gutschein**

für eine kostenlose  
Home Staging Beratung





---

# Sorglos und sicher: Wohlfühlen beim Immobilienverkauf

## Unser **Sorglos-Paket für Verkäufer** im Detail

Nah an den Menschen. Nah an der Immobilie: Das ist das Ziel von Hebisch Immobilien. Wenn wir in Ihrem Auftrag eine Immobilie verkaufen, legen wir Wert auf die richtige Mischung aus persönlicher Nähe, Kompetenz, Empathie und Transparenz. Begeisterung und die richtige Portion Humor sorgen dabei für eine angenehme Arbeits-Atmosphäre. Wenn dann noch Stringenz im Verkaufsprozess herrscht, läuft alles wie am Schnürchen. Lehnen Sie sich zurück. Ab jetzt haben Sie mindestens eine Sorge weniger!

### **Genau analysiert: Der Verkaufspreis**

Sicherlich wissen Sie, dass regionale Besonderheiten beim Immobilienverkauf entscheidend sein können. Nur wer den Markt kennt und durchblickt, kann einen realistischen Verkaufspreis festsetzen. Wir beraten Sie dazu ehrlich und nah.

### **Was fehlt? Die Unterlagenprüfung**

Ob Lageplan oder Grundrisse, der Grundbuchauszug, die Teilungserklärung, die Wohngeld-abrechnung, der Wirtschaftsplan oder die Protokolle der Eigentümerversammlungen: Für den Immobilienverkauf benötigen Sie eine Menge Unterlagen. Wir prüfen für Sie und kümmern uns bei fehlenden Informationen um die Beschaffung.

### **Jetzt wird nachgedacht: Das Marketingkonzept**

Wer besser plant, verkauft schneller: In einem Zusammenspiel aus Ihren Wünschen und unseren Erfahrungen erarbeiten wir für Sie ein individuelles Marketingkonzept. Soll es Flyer geben? Open-House-Veranstaltungen? Schaufensterwerbung? Seien Sie sicher: Wir schnüren das richtige Paket!

### **Dekorieren, fotografieren, perfektionieren: Die Werbeunterlagen**

Herausputzen bitte! Wir sorgen von der Grundrissbearbeitung über die Objektfotos vom Profi bis zur Exposégestaltung und den weiteren Druckmaterialien für eine optimale Präsentation Ihrer Immobilie.



### **Tourismus unerwünscht: Der Besichtigungsservice**

Wir garantieren: Nur ernsthaft interessierte Kaufwillige besichtigen Ihre Immobilie. Das gewährleisten wir mit einer genauen Prüfung der Interessenten. Unsere reichhaltige Kundendatenbank bietet uns zudem Zugriff auf hiesige und auswärtige Interessenten, die für Ihren Verkaufswunsch in Frage kommen.

### **Wir klopfen ab: Bonitätsprüfung**

Um ungewollten Überraschungen vorzubeugen, sichten und prüfen wir die Eigen- und Fremdfinanzierungsmittel der Interessenten. Das schafft Sicherheit auf beiden Seiten!

### **Jetzt wird's ernst: Verkaufsverhandlungen**

Wir zurren alles fest: Von den Übergabemodalitäten über die Preisgestaltung und die verbindliche Reservierung bis hin zur Beauftragung eines Notars zur Vertragserstellung.

### **Rundherum sicher: Finanzierungsservice**

In Zusammenarbeit mit führenden Banken und Sparkassen bieten wir eine Finanzierungsberatung an. Fragen Sie einfach danach.

### **Genau hinsehen lohnt sich: Notarservice**

Wir übernehmen für Sie die Vorbesprechung und Überprüfung der Verträge. Und wir begleiten Sie zum erfreulichsten Teil unseres gemeinsamen Weges: Dem Vertragsabschluss beim Notar!

# Ich möchte Ihr Mehrfamilienhaus kaufen



...was möchten Sie?

-  Sie möchten in Ihrer Immobilie wohnen bleiben, sich aber um nichts mehr kümmern müssen?
-  Sie möchten ein Wohnrecht auf Lebenszeit?
-  Sie möchten einen Verkauf auf Rentenbasis?
-  Sie möchten einen diskreten Verkauf?
-  Sie möchten eine schnelle Abwicklung?

Für meinen persönlichen Immobilienbestand suche ich weitere Häuser. Jede Immobilie ist für mich eine Herausforderung – eine emotionale, sehr persönliche. Über einen persönlichen Kontakt mit Ihnen freue ich mich sehr.

Herzliche Grüße, Ihre Manuela Hebisch-Grünberg

*Manuela Hebisch-Grünberg*



**Beruhigend verlässlich.  
Ihr Fels in der Brandung  
vor Ort.**

Immer eine gute Adresse, wenn es um finanzielle Vorsorge geht.

**Versicherungsbüro Kerstin Luecker**  
Buscher-Holzweg 30 · 47802 Krefeld  
Telefon 02151 36018-90  
Mobil 0162 9053731  
Telefax 02151 36018-91  
kerstin.luecker@  
wuerttembergische.de



**G & L GmbH Immobilienverwaltung**  
Uerdinger Str. 654 · 47800 Krefeld  
T: 0 21 51 / 15 20 10  
[www.g-l-immobilienverwaltung.de](http://www.g-l-immobilienverwaltung.de)



**BVFI Regionaldirektion  
Krefeld**  
[www.hebisch-immobilien.de](http://www.hebisch-immobilien.de)

**HEBISCH  
IMMOBILIEN**  
*— immer  
eine Idee  
persönlicher!*



**HEBISCH**  
IMMOBILIEN

*... immer  
eine Idee  
persönlicher!*

**WIR SUCHEN**  
**MEHRFAMILIENHÄUSER**  
**ZUM DIREKTANKAUF**