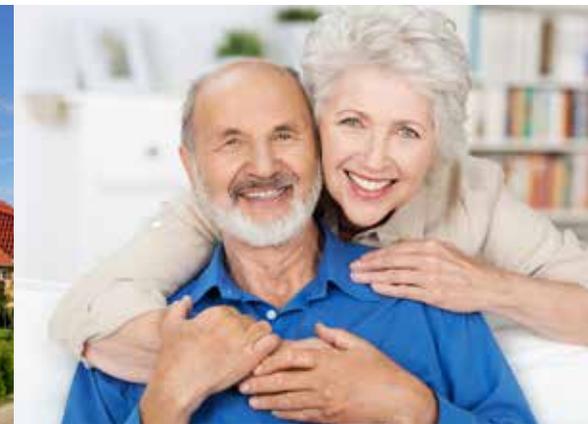


Wir verkaufen Ihre Immobilie.

Sorgenfrei, zügig & sicher.



Sicherer Immobilienverkauf auf höchstem Niveau

Die Suche nach einem passenden Käufer ist für uns weit mehr als ein Geschäft. Vielmehr geht es um Zuverlässigkeit, persönliche Einsatzbereitschaft und ein hohes Maß an Verantwortung. Es kann viele Gründe geben, warum eine Immobilie verkauft wird. Eine Immobilie ist häufig weit mehr als nur eine Geldanlage. Oftmals ist eine Immobilie der Ort, an dem Menschen einen Abschnitt ihres Lebens verbracht und sich wohlfühlt haben. Aus diesem Grund sind Immobilienverkäufe häufig mit starken Emotionen verbunden, die in den direkten Verhandlungen die Fronten zwischen Käufer und Verkäufer verhärten und den erfolgreichen Abschluss gefährden können.

Der Weg bis zum erfolgreichen Immobilienverkauf ist mit zahlreichen Stolpersteinen gepflastert. Wir kennen die möglichen Schwierigkeiten und Probleme. Wir kennen die Lösungen für einen reibungslosen Ablauf. Jede Transaktion ist völlig verschieden. Wir verstehen, dass von Käufer und Verkäufer verlangt wird, eine weitreichende Entscheidung zu treffen. In den meisten Fällen liegen beide Seiten sehr weit auseinander und können nur mit Hilfe eines Vermittlers zu einem für alle zufriedenstellenden Abschluss gelangen. Wir als Immobilienmakler haben das verstanden.

Um Ihnen einen ersten Einblick in unsere besondere Art, Immobilien zu verkaufen, zu geben, halten Sie die vorliegende Broschüre in den Händen. Sie können sich bei Fragen rund um den Immobilienverkauf gerne an uns wenden. Wir nehmen uns Zeit für Sie, damit auch Sie bei Ihrem Immobilienverkauf jederzeit ein sicheres Gefühl haben.

Andre Majchrzak & Team



Die 4 Eckpfeiler des erfolgreichen Immobilienverkaufs

1. Preisfindung

Sie wollen Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen und sicher gehen, dass Sie nicht unter Wert verkaufen, aber Ihre Immobilie auch nicht zum „Ladenhüter“ wird. **Den richtigen Angebotspreis für Ihre Immobilie zu finden ist von enormer Bedeutung.**

2. Professionelles Immobilienmarketing

Wenn Sie Ihre Immobilie nicht auf die Schnelle zu jedem Preis verkaufen müssen, sondern zum bestmöglichen Preis verkaufen möchten, ist ein **professionelles Marketing unbedingt notwendig.**

3. Verkaufsverhandlungen und Psychologie

Um den echten Käufer zu finden, der bereit ist, den marktgerechten Preis für Ihre Immobilie zu bezahlen, sind **überzeugende Verkaufsverhandlungen mit psychologischen Aspekten nötig.**

4. Kauf - Sicherer Vertragsabschluss

Damit Sie nicht nur einen Käufer finden, sondern am Ende auch Ihr Geld sicher erhalten, ist die **Begleitung durch einen erfahrenen Partner** bei dem Prozess der Bonitätsprüfung, Finanzierung und Gestaltung des Kaufvertrags bis zum erfolgreichen, sicheren Vertragsabschluss beim Notar daher **mehr als ratsam.**



1. Preisfindung - eine Wissenschaft für sich

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen, stellt sich zunächst die Frage nach dem Kaufpreis. Was auf den ersten Blick einfach aussieht, ist tatsächlich eine schwierige Entscheidung. Auf der einen Seite wollen Sie kein Geld verschenken, indem Sie Ihr Eigenheim zu günstig anbieten; auf der anderen Seite werden Sie keinen Käufer finden, wenn Ihr Preis zu hoch ist.

Das objektive Einschätzen des tatsächlichen Werts der eigenen Immobilie ist für viele Eigentümer äußerst schwierig. Nach all den Jahren haben Sie Ihr Zuhause schätzen gelernt, Sie haben viele schöne Erinnerungen an die dort verbrachte Zeit, Sie haben etliche Verschönerungen, liebevolle Ein- und Umbauten oder Renovierungen vorgenommen. Die damit verbundenen Emotionen trüben den Blick für den tatsächlichen Wert, der häufig überschätzt wird. Die Frage ist doch, wie wichtig sind diese Veränderungen einem potenziellen Käufer? Entsprechen sie dem aktuellen Zeitgeist? Kann Ihre Immobilie in Relation zu vergleichbaren Angeboten objektiv mithalten? Welchen tatsächlichen Wert haben die von Ihnen durchgeführten Maßnahmen heute?

Hauptursache für Fehler, die später viel Geld kosten, ist die Festlegung eines falschen Angebotspreises

Wirkliche Kaufkunden kennen den Markt sehr genau, sie wissen, welche Immobilien zu welchem Preis angeboten werden. Ein zu hoher Angebotspreis verschreckt ernsthafte Interessenten. Die Taktik mit einem deutlich überhöhten Angebotspreis, ähnlich beim privaten Autoverkauf, nach dem Motto „runtergehen kann ich ja immer noch“, funktioniert beim Immobilienverkauf nicht.



Statistische Erhebungen haben ergeben, dass ein deutlich erhöhter Angebotspreis zu einer deutlich längeren Vermarktungszeit und letztlich zu einem deutlich niedrigeren Verkaufserlös führt. Ist Ihre Immobilie nach Monaten noch immer am Markt und hat sich mittlerweile zum „Ladenhüter“ entwickelt, sinkt das Interesse bei ernsthaften Kaufinteressenten markant. Auch stückweise Preissenkungen können den Abwärtseffekt nicht verhindern. Je länger Ihre Immobilie am Markt ist, desto mehr stellt sich bei Suchkunden der Gedanke ein, dass bisher offensichtlich noch niemand zugeschlagen hat; wenn jetzt jemand kaufen soll, dann nur mit gehörigem Preisabschlag.

Das Ende der Geschichte: Sie erhalten deutlich weniger für Ihre Immobilie, als wenn Sie mit einem realistischen Preis gestartet wären. Der Zinsverlust durch eine unnötig lange Vermarktungszeit ist dabei noch nicht einmal berücksichtigt.

Daher: Den richtigen Angebotspreis sollten Sie behutsam und sorgfältig gemeinsam mit einem Fachmann besprechen oder von diesem ermitteln lassen.

Seien Sie vorsichtig mit unseriösen Versprechungen, was unrealistisch hohe Angebotspreise angeht; wie oben beschrieben kosten spätere Preissenkungen im Nachhinein deutlich mehr Geld, als wenn Sie mit dem richtigen Preis gestartet wären. Auch sollte es sich Ihr Makler nicht zu einfach machen und Ihre Immobilie zu günstig anbieten, nur um einen schnellen Vertragsabschluss herbeizuführen.

Daher gilt: Lassen Sie sich auf jeden Fall von einem Immobilienfachmann beraten! Mit unserer fundierten Wertanalyse zeigen wir Ihnen die Stärken und Schwächen Ihrer Immobilie auf, erläutern Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie. Als einer von wenigen DEKRA-zertifizierten Sachverständigen für Immobilienbewertung im Raum Mettmann kann Ihnen Herr Majchrzak ein qualifiziertes Gutachten für Ihre Immobilie erstellen.



2. Professionelles Marketing

Wenn Sie eine Immobilie verkaufen wollen, genügt es nicht, ein paar Inserate in der Lokalzeitung zu schalten, ein Angebot in einem der Immobilienportale zu veröffentlichen oder ein Schild im Vorgarten aufzustellen. Erst recht nicht, wenn Sie den **bestmöglichen Preis** erzielen wollen.

Um den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie erzielen zu können, ist ein **professionelles Immobilienmarketing unbedingt notwendig**.

Sind Sie ein Marketingprofi? Können Sie exzellent fotografieren und Bilder bearbeiten? Sind Sie auch noch Textprofi für das Erstellen verkaufstarker Exposés? Können Sie Ihre Immobilie so anbieten, dass sie sich erfolgreich von der Masse an (professionellen) Angeboten abhebt? Können Sie wirklich Anzeigen gestalten und wissen Sie, in welchen Zeitungen diese erfolgreich sind?

Wir sind echte Profis im Immobilienmarketing und erstellen für Sie ein erfolgreiches Vermarktungskonzept, das wir gemeinsam mit Ihnen abstimmen.

Welche konkreten Einzelmaßnahmen dazu gehören, können Sie auszugsweise am Ende dieser Broschüre nachlesen. **So erstellen wir für Sie z.B. ein hochwertiges, gedrucktes Exposé in Form einer 12-seitigen Broschüre mit professionellen Fotos und Texten.**

Eine besondere Bedeutung hat das Thema Home Staging.

Unter Home Staging versteht man das professionelle Herrichten und Einrichten der Räume einer Immobilie zur Verkaufsförderung. Ziel dabei ist es, die Immobilie für möglichst viele potenzielle Käufer ansprechend zu gestalten und den Verkaufsprozess zu beschleunigen.



Gerade bei hochwertigen oder leer stehenden Immobilien bietet sich Home Staging zur Steigerung der Attraktivität an. Durch Raumgestaltung, Dekoration sowie Licht- und Farbkonzepte wird die Attraktivität des Objektes deutlich gesteigert, sodass sich möglichst viele potenzielle Käufer von Ihrer Immobilie angesprochen fühlen. Unter **erweitertem Home Staging** verstehen wir, insbesondere bei leer stehenden Immobilien, auch Reinigungsarbeiten, Kleinrenovierungen und Gartenarbeiten. Weiterhin bieten wir auch die laufende Pflege an, um Ihre leer stehende Immobilie potenziellen Käufern im besten Licht präsentieren zu können.



3. Verkaufsverhandlungen und Psychologie

Um den echten Käufer zu finden, der bereit ist, den marktgerechten Preis für Ihre Immobilie zu bezahlen, sind **überzeugende Verkaufsverhandlungen mit psychologischen Aspekten nötig**. Ein Immobilienkauf hat sehr viel mit dem Bauchgefühl zu tun: Kann sich der Käufer seine Zukunft, vielleicht sogar mit seiner Partnerin oder seiner Familie in Ihrer Immobilie vorstellen? Hat er ein gutes Gefühl bei einem Kauf? Hier ist viel Fingerspitzengefühl und psychologisches Geschick gefragt, denn bedenken Sie: auch für den Käufer handelt es sich um eine langfristige, große Investition, die wohlüberlegt sein will. Wir kümmern uns intensiv um die Kaufinteressenten, damit aufkommende Zweifel nicht größer werden und den Verkauf gefährden. Als Privatverkäufer hat man diese Möglichkeiten kaum.

Auch die optimale Besichtigung spielt eine große Rolle für einen erfolgreichen Verkauf. Selbstverständlich kennt niemand Ihre Immobilie besser als Sie. Aber:

Eine Besichtigung ist weit mehr als das Zeigen einer Immobilie.

Gerade der Erstbesichtigung kommt dabei eine enorme Bedeutung zu. Selten gefällt eine Immobilie dem Käufer auf Anhieb. In der Regel gibt es immer irgendwelche Negativpunkte oder Zweifel, die aus dem Weg geräumt werden müssen. Daher wird jede einzelne Besichtigung nur in unserem Beisein durchgeführt. Nur so haben wir die Möglichkeit, gemeinsam mit Ihnen und dem Käufer Lösungsvorschläge zu finden und positiv auf einen Kauf hinzuwirken.

Weil dieser Termin so wichtig ist, erklären wir Ihnen auch, wie er idealerweise ablaufen sollte, in welcher Reihenfolge die einzelnen Räume besichtigt werden, welche Rolle Sie dabei spielen oder welche Vorbereitungen Sie treffen sollten, damit dieser Termin ein Erfolg wird. Zahlreiche kleine Tipps und Kniffe sorgen für ein Gelingen dieses Termins. Genau deshalb ist selbstverständlich auch immer jemand von uns bei diesem so wichtigen Termin dabei.

4. Sicherer Vertragsabschluss

Nachdem für Ihre Immobilie der richtige Angebotspreis gefunden wurde, die passenden Marketingmaßnahmen durchgeführt wurden, sodass ernsthafte Interessenten gefunden wurden, die dann besichtigt haben, wurde nun ein echter Kaufinteressent gefunden und es wird nun „erst“:

Der notarielle Kaufvertrag muss vorbereitet werden. Dafür ist in Deutschland der Notar zuständig. Er beurkundet den Kauf und unter Beachtung der Gesetze den Willen und die Vereinbarungen der Vertragsparteien. Da der Käufer die Kosten für den Notar übernimmt, sollten Sie stets darauf achten, dass auch Ihre Interessen vollständig gewahrt werden.

Ein Notar prüft nicht die Bonität eines Käufers. Bonitäts- und Finanzierungsfragen sollten unbedingt geklärt worden sein, bevor Sie den notariellen Kaufvertrag unterzeichnen. Wir klären diese Dinge im Vorfeld mit dem Käufer und helfen ggf. bei Finanzierungsfragen. Denn das Wichtigste ist doch, dass Sie am Ende Ihr Geld erhalten.

Wir kennen die Punkte, die in einem Kaufvertrag besondere Beachtung finden sollten und weisen Sie darauf hin. In der Regel sind wir auch am Tag des notariellen Vertragsabschlusses beim Notar persönlich mit dabei, damit am Ende alles glatt läuft.

Profitieren Sie von unserer Sachkenntnis und Erfahrung bis zum sicheren Vertragsabschluss.



Wir sorgen für den perfekten Verkauf

Die Optimo Immobilien Leistungsgarantie

Als einer der wenigen Makler in unserer Branche bietet Optimo Immobilien dem Eigentümer eine schriftliche Leistungsgarantie. Bei Auftragserteilung verpflichten wir uns schriftlich zur Durchführung der mit Ihnen vereinbarten Maßnahmen.

Auszugsweise nennen wir Ihnen nachfolgend die **wichtigsten Punkte**:

- Wertermittlung
- Marktanalyse
- Zusammentragen aller relevanten Unterlagen, ggf. bei Grundbuchamt und Bauamt
- Erstellen von aussagekräftigen Werbetexten und professionellen Fotos
- Aufbereitung der vorhandenen Grundrisse
- Professionelle Erstellung eines hochwertigen, gedruckten Exposés
- Veröffentlichung Ihrer Immobilie auf unserer Homepage
- Veröffentlichung Ihrer Immobilie bei den bekanntesten Immobilienportalen: Immobilienscout24, Immowelt und Immonet und den daran angeschlossenen Portalen
- Auf Wunsch Erstellung eines Videoexposés
- Bei Videoexposé: Veröffentlichung bei YouTube
- Verkaufsschild aufhängen
- Nachbarschaftsbriefe verteilen
- Gestaltung, Druck, Verteilung von ca. 2.500 Flyern



Weiterhin gehört zu unseren Leistungen:

- Vorselektion der Interessenten
- Koordination der Besichtigungstermine
- Professionelle Durchführung der Besichtigungen
- Verhandlung zwischen Interessenten und Verkäufer
- Bonitätsprüfung des Käufers
- Vermittlung eines Notars
- Besprechung des Kaufvertragsentwurfes mit allen Beteiligten
- Betreuung der notariellen Beurkundung
- Begleitung bei der Immobilienübergabe
- Erstellung des Übergabeprotokolls
- Ggf. Renovierungs-/Entrümplungs-/Umzugsservice
- ...und einiges mehr

Das Beste daran: Da es sich bei der Provision um ein **Erfolgshonorar** handelt, wird es auch nur dann fällig, wenn wir einen Käufer für Sie finden, der bereit ist, den von Ihnen gewünschten Preis zu zahlen. Ihnen entstehen keinerlei Fixkosten!

Bei Optimo Immobilien gehen Sie kein Risiko ein:

Wir verpflichten uns in einem schriftlichen Vertrag zur Durchführung aller notwendigen und langjährig bewährten Schritte. Jede einzelne Maßnahme wird mit Ihnen abgestimmt und nur mit Ihrer Zustimmung durchgeführt. Falls wir die vereinbarten Punkte laut unserer Leistungsgarantie nicht innerhalb der vereinbarten Frist umsetzen, können Sie den Vertrag jederzeit kostenfrei auflösen.

Sie haben Fragen rund um den Immobilienverkauf?

Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen kostenlosen und unverbindlichen Termin zur Erstberatung bei Ihnen zu Hause!

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

Unsere Referenzen - Eine kleine Auswahl



„Mein Bruder kannte Herrn Majchrzak als Inhaber der M&N Immobilien OHG in Essen und hat den ersten Kontakt hergestellt. Nach dem ersten Gespräch war mir schnell klar, dass er der Richtige für den Verkauf meiner Immobilie sein würde. Mein Gefühl hat mich im Laufe des Verkaufsprozesses bestätigt: Es sind immer wieder Fragen oder kleine Probleme aufgetreten, die Herr M. aber stets professionell gemeistert hat. Nach etwa zwei Monaten konnte er schon einen passenden Käufer für meine Wohnung präsentieren. Der Notarvertrag wurde vorbereitet und geprüft, die Finanzierung des Käufers war gesichert. Alles in allem war der gesamte Immobilienverkauf eine runde Sache. Ich kann Herrn M. guten Gewissens weiterempfehlen.“

Jan S. aus Ratingen



„Herr Majchrzak ist ein höchst kompetenter und erfahrener Immobilienmakler, der meinen Hausverkauf sehr professionell, reibungslos und sehr erfolgreich organisiert hat. Vom ersten Gespräch an merkte ich, in Herrn Majchrzak den richtigen Geschäftspartner für den Verkauf meines Elternhauses gefunden zu haben. Er entwickelte einen sehr gut durchdachten Verkaufsplan, erstellte ein äußerst hochwertiges und schönes Exposé des Hauses, organisierte und erledigte den kompletten Online-Auftritt, machte die Hausführungen vor Ort und führte die Verhandlungen mit den Interessenten. Zielstrebig und trotzdem einfühlsam nahm er mir so die gesamte Arbeit ab und beriet mich auch vertragsrechtlich sehr gut. Vom Erstgespräch bis zum Notartermin waren nur drei Monate vergangen. Dank an Herrn Majchrzak, exzellente Arbeit.“

Chantal F. aus Ratingen

Verkaufte Einfamilienhäuser

Einfamilienhaus mit Einliegerwohnung



Außergewöhnliches Liebhaberobjekt
mit unverbaubarem Blick auf den Baldeneysee



Doppelhaushälfte in Recklinghausen



...und zahlreiche weitere Objekte.

Verkaufte Mehrfamilienhäuser



...und zahlreiche weitere Objekte.

Verkaufte Eigentumswohnungen

Gepflegte Altbauwohnung in ruhiger Waldrandlage von Bochum



TOP-Lage Nähe Baldeneysee



Riesige Dachterrasse mit fantastischem Ausblick in Velbert



...und zahlreiche weitere Objekte.

Verkaufte Wohn-/Geschäftshäuser

10 Wohneinheiten, Praxissetage
und 3 Ladenlokale in Mülheim an der Ruhr



Gaststätte im Erdgeschoss mit 6 Wohneinheiten in Duisburg



Praxis im Erdgeschoss
mit darüberliegenden Wohnungen in Velbert



...und zahlreiche weitere Objekte.

Empfehlungen/Stimmen zufriedener Kunden

Hallo Herr Majchrzak,
habe gestern die Bewertung erhalten. Vielen Dank dafür. Erwähnen möchte ich an dieser Stelle noch, dass die Unterlagen klasse aussehen. Wenn wir uns zu einem Verkauf entschließen, werden wir Sie kontaktieren.

Jörg W. aus Essen

Hallo Herr Majchrzak,
vielen Dank und wir sind begeistert von Ihrem Exposé. Sie können die Vermarktung starten.

Gabriele H. aus Velbert

Hallo Herr Majchrzak,
besten Dank für die prompte Rückmeldung – spitze!

Benjamin L. aus Essen

Sehr geehrter Herr Majchrzak,
nochmals vielen herzlichen Dank für das Exposé. Eine tolle Ausarbeitung. Ich werde Sie weiterempfehlen.

Klaus J. aus Hattingen

Hallo Herr Majchrzak,
möchte mich im Nachhinein nochmal für Ihre Arbeit und Ihr Verständnis bedanken.

Hubert S. aus Essen

Sehr geehrter Herr Majchrzak,
vergangene Woche am Freitag durften wir die Immobilie mit Ihnen besichtigen. Sehr gerne wollen wir uns nochmals für Ihre äußerst nette Führung durch das Haus bedanken. Dies war ein völlig anderes Erlebnis als das, was wir bei anderen Hausbesichtigungen erlebt haben.

Eheleute S. aus Essen

Um einen geeigneten Makler für den Verkauf der Wohnung unseres Onkels zu finden, haben wir uns an Immoverkauf24 gewandt. Dort hat man uns Herrn Majchrzak empfohlen. Schon nach dem ersten Gespräch mit Herrn Majchrzak war meinem Bruder und mir klar, dass wir diesen Makler mit dem Verkauf beauftragen wollen. Zu unserer Freude war der Verkauf schon nach wenigen Wochen erfolgreich abgewickelt. Herr Majchrzak hat sich um alle Unterlagen und auch sonst um alles sehr professionell gekümmert und einen super Preis für uns erzielt. Wir können ihn auf jeden Fall weiterempfehlen.

Guido G. aus Mettmann

Hallo Herr Majchrzak,
ganz, ganz herzlichen Dank für Ihre Unterstützung, nicht nur bei der Übergabe, sondern vor allem auch im Vorfeld. Ich kann Ihre Dienste als Makler wirklich wärmstens empfehlen.

Nadja H. aus Essen

Hallo Herr Majchrzak,
wir freuen uns auch, dass das alles so schnell und unkompliziert geklappt hat. Vielen Dank, dass Sie sich so viel gekümmert haben!

Julia K. aus Berlin

Bin selbst beruflich viel unterwegs, brauchte jemanden, der sich 100-prozentig allein um alles kümmern konnte und den Verkauf meiner Eigentumswohnung von A-Z professionell erledigt. Top-Abwicklung. Kann Herrn Majchrzak auf ganzer Linie empfehlen.

Steffen H. aus Düsseldorf

Auszug aus einem HAUSGOLD-Interview/Erfahrungsbericht

Karin P. wandte sich an HAUSGOLD und erläuterte den Service-Mitarbeitern, dass sie auf der Suche nach einem zuverlässigen Makler sei. Der Makler solle ihr so viel Arbeit wie möglich abnehmen. Schnell war der richtige Experte für Frau P. gefunden: Andre Majchrzak von Optimo Immobilien. Karin P. beschreibt die Zusammenarbeit mit dem von HAUSGOLD empfohlenen Makler als sehr gut: „Herr Majchrzak genoss nicht nur mein vollstes Vertrauen und meine Sympathie, sondern auch die Käufer waren äußerst zufrieden.“

Fazit:

Karin P. fasst zusammen: „Ich musste im vergangenen Jahr mein Leben neu strukturieren. Der Verkauf der geerbten Immobilien – durchgeführt von einem professionellen, zuverlässigen und sympathischen Makler – war für mich die beste Lösung.“

Karin P. aus Mülheim

Als offizieller Partner empfohlen von:



Andre Majchrzak ist
DEKRA zertifizierter
Sachverständiger für
Immobilienbewertung



Immobilienverkauf auf höchstem Niveau - mit über 20 Jahren Erfahrung.



Optimo Immobilien Ratingen

Grevenhauser Weg 69
40882 Ratingen

Tel.: (02102) 52 80 46

Fax: (02102) 52 80 47

info@optimo-immo.de

www.optimo-immo.de

Optimo Immobilien Essen

Bredeneyer Str. 2b
45133 Essen

Tel.: (0201) 45 17 338

Fax: (0201) 45 17 339

info@optimo-immo.de

www.optimo-immo.de

