

Sie erzielen den optimalen Preis Die empfohlenen Makler sind auf ähnliche Immobilien in Ihrer Region spezialisiert und haben

Wir haben Daten zu 30.000 Maklern und stellen Ihnen kostenlos die passenden für Ihre

Immobilie vor. Details zum Auswahlverfahren finden Sie hier.

in der Vergangenheit hohe Verkaufserlöse erzielt.

Sie werden unabhängig beraten Wir sind objektiv: Da wir unsere Vermittlungsgebühr vom Makler erst nach dem Verkauf Ihrer

Interesse.

Immobilie erhalten und diese maklerunabhängig ist, handeln wir ausschließlich in Ihrem

BEKANNT AUS

Wirtschafts

DIE Welt

ZEIT ONLINE

Wie die Maklerempfehlung

Jetzt passenden Makler finden

Weitere Vorteile von Homeday

Details

von Homeday funktioniert

Ergänzend zu unserem Maklervergleich nicht nur der vertrauensvolle Umgang mit Ihren Daten wichtig, sondern auch, dass können wir zur ersten Orientierung eine wir jeden Makler persönlich prüfen, bevor Bewertung Ihrer Immobilie vornehmen.

Sie verkaufen auf einem schnellen Weg Die von uns vermittelten Makler verfügen

wir ihn empfehlen.

Sicherheit geht bei uns vor

Als TÜV zertifiziertes Unternehmen ist uns

über einen großen Kundenstamm, wodurch diese bei Bedarf in der Lage sind, Ihnen so schnell wie möglich potenzielle Käufer zu präsentieren.

Immobilie Die von uns vermittelten Makler berücksichtigen Ihre persönlichen Bedürfnisse, die besonderen Eigenschaften

Ihrer Immobilie und sie wählen

Wir erkennen die Besonderheiten Ihrer

Sie erhalten eine kostenlose

Immobilienbewertung

Kaufinteressenten mit entsprechender Sorgfalt aus.

Das sagen unsere Kunden

"Ich habe mich bei Homeday gut aufgehoben gefühlt. Die Kundenberatung konnte mir schnell und verlässlich einen kompetenten Makler empfehlen." Elke J. | Köln



✓ Er übernimmt sämtliche ✓ Er überprüft den Käufer auf seine Werbemaßnahmen und -kosten Kreditwürdigkeit ✓ Er selektiert Interessenten ✓ Er kann für Sie die Übergabe mit den ✓ Er bereitet den Kaufvertrag vor und neuen Besitzern oder Mietern

"Als wir unser Haus verkauft haben, waren wir zugegeben mit der Maklersuche etwas

überfordert. Per Zufall sind wir auf Homeday gestoßen und haben dort einfach einen

qualifizierten Makler empfohlen bekommen."

Katharina K. | Düsseldorf

Checkliste – Diese Aufgaben übernimmt ein

Makler für Sie

✓ Er kann Sie rechtlich beraten

führt sie durch

durchführen

✓ Er erstellt ein aussagekräftiges Exposé

Er koordiniert Besichtigungstermine und

Aufgaben und Vorteile eines **Immobilienmaklers**

Er ermittelt einen marktgerechten

✓ Er hilft Ihnen Verkaufsunterlagen

Angebotspreis

zusammenzustellen

koordiniert Notartermine

✓ In den meisten Fällen erzielen

Privatleuten einen höheren

sich selbst.

Immobilienmakler gegenüber

Verkaufspreis: Ein guter Makler finanziert

- Die Abwicklung eines Immobilienverkaufs ist ein sehr vielschichtiges Verfahren. Es nimmt nicht nur jede Menge Zeit in Anspruch, es erfordert
- zudem sehr viel Sorgfalt und eine bedachte und strukturierte Vorgehensweise. Wenn Sie sich also für den Verkauf Ihrer Immobilie entschieden haben, müssen Sie nur noch die Entscheidung treffen, ob Sie diesen in Eigenregie durchführen oder einen fachkundigen Makler damit beauftragen. Da viele Immobilieneigentümer kein Risiko eingehen wollen,

sollten.

Individuelle Beratung

in aller Ruhe Vertrauen aufzubauen.

Die Vermarktung Ihrer Immobilie

Vermarktungsstrategien funktionieren und begleitet Sie während des gesamten Verkaufsprozesses von der Bewertung Ihrer Immobilie bis hin zur Vertragsunterzeichnung und Schlüsselübergabe. Homeday sagt Ihnen, warum Sie als Immobilienverkäufer einem Makler Ihr Vertrauen schenken

Ein guter Makler nimmt sich Zeit. Bevor er mit dem Verkauf beginnt, stellt

er alle notwendigen Verkaufsunterlagen zusammen und bespricht mit

Transparenz ist hier ein wichtiges Stichwort. Ein seriöser Makler spricht

offen über die anfallenden Kosten und räumt Ihnen genügend Zeit ein, um

Sobald alle Formalitäten geklärt sind, geht es an die richtige Vermarktung

Ihrer Immobilie. So ist es auch Aufgabe des Maklers ein aussagekräftiges

Exposé mit sämtlichen Informationen zu Ihrem Objekt zu erstellen. Die

Ihnen Schritt für Schritt die weitere Vorgehensweise. Er nimmt Ihre

Einwände und Ängste ernst und warnt Sie außerdem vor Risiken.

Ein Makler hilft Ihnen, den Verkauf Ihrer Immobilie so erfolgreich wie

möglich zu gestalten. Er kennt die örtliche Marktsituation, weiß welche

vertraut mehr als die Hälfte auf einen Immobilienmakler.

Werbekosten trägt der Makler dabei selbst. Ein seriöser Immobilienmakler ist auf allen gängigen Immobilienportalen vertreten, wodurch er wesentlich mehr Interessenten erreicht, als Sie es als Eigentümer könnten. Darüber hinaus besitzt er Kontakte zu anderen Maklerbüros. Vorbereitung des Immobilienverkaufs Ein Immobilienverkauf beginnt mit der Bestimmung des richtigen Immobilienpreises. Dies wird Ihnen als Eigentümer besonders schwer

fallen, wenn Sie einen emotionalen Bezug zur Immobilie haben. Zur

Weiterhin besorgt der Immobilienmakler für Sie alle für den Verkauf

benötigten Unterlagen, wie einen aktuellen Grundbuchauszug, den

vorgeschriebenen Energieausweis. Außerdem kann Sie ein Makler in

rechtlichen Fragen beraten, was Sie beispielsweise beim Verkauf einer

vermieteten Immobilie oder im Falle einer Erbengemeinschaft beachten

genehmigten Bebauungsplan, einen Lageplan und den gesetzlich

Markterfahrung kann so ein realistischer Verkaufspreis für den

Tätigkeit eines Maklers gehört es marktgerechte Immobilienbewertungen

anhand des Bodenrichtwerts und Verkehrswerts zu erstellen. Dank seiner

Durchführung von Besichtigungen Besonders viel Zeit nehmen Besichtigungstermine in Anspruch. Ihr Makler vereinbart Besichtigungen und koordiniert diese. Er ist den Umgang mit

müssen.

Immobilienverkauf gefunden werden.

Interessenten gewohnt und weiß, welche Rückfragen oftmals gestellt werden, sodass er sich entsprechend darauf vorbereiten und die Immobilie gut präsentieren kann. Bonitätsprüfung, Kaufvertrag und Übergabe Auch wenn ein geeigneter Käufer oder Mieter gefunden ist, steht Ihnen der Immobilienmakler beratend zur Seite. Er prüft die Bonität des Interessenten und führt zudem die Verkaufsverhandlungen. Zuletzt prüft er den Kaufvertrag und ist bei der Unterzeichnung dabei. Obwohl der

Vertrag von einem Notar aufgesetzt und auf seine rechtliche Legitimation

geprüft wird, übernimmt der Makler inhaltlich die Verantwortung. Nach

Unterzeichnung des Vertrages führt Ihr Makler die Übergabe durch und

erstellt zudem ein Übergabeprotokoll, das den Zustand Ihrer Immobilie

Haben Sie eine Frage?

Wir sind rund um die Uhr für Sie erreichbar.

Q 0800 / 40 400 466

dokumentiert. Jetzt passenden Makler finden

Folgen Sie uns auf f G Y Y in

Musterdokumente **Immobilienmarkt**

Immobilienverkauf

Immobilienvermietung

Immobilienratgeber

Homeday

Partnerprogramm

Magazin

Presse

Kontakt

De En

Maklersuche

Impressum

Immobilienmarkt Berlin Immobilienmarkt Hamburg Immobilienmarkt München

Immobilienmarkt Köln

Immobilienmarkt Frankfurt Immobilienmarkt Dresden Immobilienmarkt Düsseldorf

Jobs bei Homeday

Immobilienmarkt Stuttgart

