

RATGEBER

SO VERKAUFEN SIE IHRE IMMOBILIE ZUM BESTPREIS

SICHER. SCHNELL. PROFESSIONELL.



30 JAHRE
ERFAHRUNG
1996 – 2026



BESTPREIS ERZIELEN

Mit der richtigen Strategie
und perfekter Präsentation.



SCHNELL VERKAUFEN

Gezielte Vermarktung und
vorgeprüfte Kaufinteressenten.



SICHER VERKAUFEN

Rechtssicher, transparent und
professionell begleitet.

Ihr Partner für einen erfolgreichen und stressfreien Immobilienverkauf

Wir verbinden lokale Marktkennntnis mit der Stärke
eines Netzwerks. Persönlich vor Ort. Digital stark.
Für den besten Preis – in kürzester Zeit.

**LASSEN SIE SICH KOSTENLOS UND
UNVERBINDLICH BERATEN!**



06561 - 940728

Fragen? Rufen Sie uns an!



office@csm-immo.de

Schreiben Sie uns!



UNSERE PARTNERSCHAFT IM IMMONETZWERK

Lokale Kompetenz. Digitale Stärke.
Gemeinsam für Ihren Bestpreis.

Mehr als ein Inserat: So entsteht ein guter Verkaufspreis

Ein erfolgreicher Immobilienverkauf verbindet Marktkennntnis, Präsentation, Reichweite und konsequente Käuferqualifizierung.

Der entscheidende Unterschied

Nicht der höchste Angebotspreis ist das Ziel, sondern die richtige Positionierung: realistisch bewertet, hochwertig präsentiert und so vermarktet, dass passende Interessenten echten Wettbewerb erzeugen.

01 Markt & Preis

Fundierte Wertermittlung und eine Preisstrategie, die Nachfrage erzeugt.

02 Präsentation

Professionelle Fotos, klare Nutzenargumente und ein Exposé, das Vertrauen schafft.

03 Reichweite

Passende Kanäle, Netzwerk und zielgruppengerechte Ansprache statt Gießkanne.

04 Abschluss

Vorauswahl, Bonitätsprüfung, Verhandlung und koordinierte Abwicklung bis zur Übergabe.

Kostenlose Erstberatung vereinbaren

06561 - 940728



4 FEHLER, DIE GELD UND ZEIT KOSTEN KÖNNEN

Wer diese Stolpersteine früh vermeidet, stärkt seine Verhandlungsposition.

01 Ohne belastbare Bewertung

Emotionale Preisvorstellungen oder reine Portalvergleiche führen schnell an der Marktrealität vorbei.

02 Unprofessionelle Darstellung

Schwache Fotos, unklare Angaben und fehlende Unterlagen bremsen Nachfrage und Vertrauen.

03 Zu breite Ansprache

Wer jeden anspricht, erreicht oft niemanden gezielt. Käufergruppen haben unterschiedliche Motive.

04 Zu frühe Preiszugeständnisse

Offene Verhandlungssignale oder hektische Preisänderungen schwächen Ihre Position.

Merksatz

Ein Immobilienverkauf ist ein Projekt - mit klarer Vorbereitung, belastbaren Daten und einer durchdachten Verhandlungsstrategie.

Verkaufsstrategie gemeinsam prüfen

06561 - 940728

Woran Sie einen professionellen Immobilienmakler erkennen

Ein guter Makler verkauft nicht nur Quadratmeter. Er verbindet Marktkenntnis, Beratung, Vermarktung und Verhandlung zu einem nachvollziehbaren Prozess.

- ✓ Kennt den regionalen Markt und kann die Preisstrategie plausibel begründen.
- ✓ Erklärt Chancen und Risiken offen - auch dann, wenn eine Erwartung nicht realistisch ist.
- ✓ Zeigt Referenzen, Vermarktungsbeispiele und einen klaren Ablauf vom Erstgespräch bis zur Übergabe.
- ✓ Präsentiert Ihre Immobilie zielgruppengerecht und professionell auf relevanten Kanälen.
- ✓ Qualifiziert Interessenten und führt Verhandlungen strukturiert und souverän.
- ✓ Arbeitet transparent, erreichbar und mit einem belastbaren Netzwerk.

Drei Fragen vor Ihrer Entscheidung

1. Wer übernimmt die zeitintensive Koordination von Unterlagen, Anfragen und Terminen?
2. Wie wird der Angebotspreis hergeleitet und im Markt verteidigt?
3. Welche konkreten Maßnahmen sorgen für Sichtbarkeit und qualifizierte Nachfrage?

Persönliches Beratungsgespräch vereinbaren

06561 - 940728

Der richtige Preis beginnt mit einer realistischen Bewertung

Lage, Zustand, Ausstattung, Grundstück, Vergleichsangebote und aktuelle Nachfrage greifen ineinander. Deshalb braucht jede Immobilie eine individuelle Betrachtung.



Eine gute Preisstrategie schafft drei Dinge gleichzeitig:

- ✓ genug Aufmerksamkeit im relevanten Käufermarkt
- ✓ eine glaubwürdige und argumentierbare Verhandlungsbasis
- ✓ Spielraum für Verhandlungen, ohne den Markt zu verschrecken

Wichtig: Angebotspreise in Portalen sind Orientierung - sie sind nicht automatisch die tatsächlich erzielten Kaufpreise.

Kostenlose Ersteinschätzung anfragen

06561 - 940728

Ihr Exposé ist die Bühne Ihrer Immobilie

Kaufinteressenten entscheiden in Sekunden, ob sie weiterlesen. Gute Präsentation verbindet Emotion mit verlässlichen Fakten.

DAS MUSS ÜBERZEUGEN

- ✓ Professionelle Innen- und Außenaufnahmen
- ✓ Verständliche Grundrisse und Flächenangaben
- ✓ Zustand, Baujahr und relevante Modernisierungen
- ✓ Energieangaben und laufende Kosten, soweit erforderlich
- ✓ Lagevorteile passend zur Zielgruppe
- ✓ Besonderheiten transparent darstellen
- ✓ Klare Kontaktdaten und strukturierter Besichtigungsprozess

Nicht nur zeigen. Relevanz schaffen.

Familien achten auf Schulen, Raumaufteilung und Alltagstauglichkeit. Kapitalanleger auf Rendite, Kosten, Vermietbarkeit und Perspektive.

Unser Tipp

Weniger austauschbare Floskeln, mehr konkrete Nutzenargumente. Das schafft Vertrauen - und bessere Anfragen.

Kostenlose Erstberatung vereinbaren

06561 - 940728



DER ERSTE EINDRUCK VERKAUFT MIT

06561 - 940728

Kleine Maßnahmen können die Wirkung deutlich verbessern - ohne eine große Sanierung zu starten.

- ✓ Aufräumen und persönliche Gegenstände reduzieren
- ✓ Helle, neutrale Räume und gute Lichtverhältnisse schaffen
- ✓ Kleine Schäden und sichtbare Mängel vor Besichtigungen prüfen
- ✓ Garten, Eingang und Außenbereich gepflegt präsentieren
- ✓ Fotos mit klarer Perspektive und räumlicher Tiefe aufnehmen

Ziel: Interessenten sollen sich nicht nur Räume ansehen - sie sollen sich vorstellen können, dort zu leben.

Präsentation Ihrer Immobilie besprechen

06561 - 940728

Die richtige Immobilie braucht die richtigen Käufer

Eine gute Vermarktung beginnt nicht beim Portal, sondern bei der Frage: Wer erkennt den größten Nutzen in genau dieser Immobilie?

01 Zielgruppe definieren

Eigennutzer, Familien, Senioren oder Kapitalanleger - jede Gruppe bewertet Lage, Ausstattung und Potenzial anders.

02 Botschaft zuschneiden

Heben Sie die Vorteile hervor, die für diese Käufer wirklich relevant sind - konkret und nachvollziehbar.

03 Kanäle kombinieren

Immobilienportale, regionale Reichweite, Netzwerk und diskrete Ansprache können sich sinnvoll ergänzen.

04 Nachfrage messen

Nicht nur Klicks zählen: Qualität der Anfragen, Besichtigungsquote und Feedback zeigen, ob Positionierung und Preis funktionieren.

Professionelles Marketing bedeutet: maximale relevante Reichweite - nicht maximale Streuung.

Kostenlose Erstberatung vereinbaren

06561 - 940728

QUALIFIZIERTE NACHFRAGE STATT BESICHTIGUNGSTOURISMUS

Nicht jede Anfrage ist gleich wertvoll. Eine strukturierte Vorauswahl spart Zeit und schützt Ihre Privatsphäre.

- ✓ Vollständige Kontaktdaten und konkretes Interesse erfassen
- ✓ Motivation, Zeitplan und Lagekenntnis im Gespräch klären
- ✓ Finanzierungsstatus bzw. Kaufkraft angemessen prüfen
- ✓ Besichtigungen gezielt terminieren und vorbereiten
- ✓ Feedback dokumentieren und für Preis- oder Präsentationsentscheidungen nutzen

Verhandlung beginnt vor der Besichtigung

Wer Informationen, Nachfrage und Interessentenqualität sauber steuert, geht deutlich besser vorbereitet in Preisgespräche.

Kostenlose Erstberatung vereinbaren

06561 - 940728

Ein klarer Ablauf schafft Sicherheit

Planen Sie frühzeitig. Zeitdruck verschlechtert häufig die Verhandlungsposition und erhöht das Risiko unnötiger Kompromisse.



Tipp: Je vollständiger die Unterlagen vor dem Vermarktungsstart sind, desto souveräner läuft der weitere Prozess.

Verkauf strukturiert starten

06561 - 940728

Steuern, Recht und Kosten frühzeitig klären

Ein Immobilienverkauf berührt neben der Vermarktung auch rechtliche, steuerliche und finanzielle Fragen. Diese sollten vor verbindlichen Zusagen geprüft werden.

01 Steuerliche Situation

Ob und in welcher Höhe Steuern anfallen, hängt von Erwerbszeitpunkt, Nutzung, Eigentumsverhältnissen und Einzelfall ab. Steuerberatung einbeziehen.

02 Finanzierung & Grundbuch

Bestehende Darlehen, Vorfälligkeitsentschädigungen, Grundschulden oder Rechte können den Ablauf beeinflussen. Frühzeitig mit Bank und Fachleuten klären.

03 Vertragsdetails

Vereinbarungen zu Inventar, Übergabe, Mängeln, Räumung oder Zahlungsmodalitäten gehören rechtzeitig in die Abstimmung vor der Beurkundung.

Hinweis

Dieser Ratgeber ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzierungsberatung.
Verbindliche Fragen sollten mit den jeweils zuständigen Fachleuten geklärt werden.

Offene Punkte im Erstgespräch sortieren

06561 - 940728

PERSÖNLICH VOR ORT. PROFESSIONELL IM MARKT.

Unsere Leistungen für Ihren Immobilienverkauf

- ✓ Persönliche Verkaufsberatung und Marktanalyse
- ✓ Wertermittlung und Preisstrategie
- ✓ Vorbereitung der Verkaufsunterlagen
- ✓ Exposé, Fotografie und Vermarktungsmaterialien
- ✓ Online-Vermarktung und Aktivierung des Netzwerks
- ✓ Besichtigungen, Käufervorauswahl und Bonitätsprüfung
- ✓ Verhandlung, Notarkoordination und Objektübergabe

Das Beste aus zwei Welten

Regionale Marktkennntnis und persönliche Beratung - kombiniert mit moderner Online-Vermarktung und der Reichweite des Immobiliennetzwerks.

Jetzt unverbindlich beraten lassen

06561 - 940728

BEREIT FÜR DEN NÄCHSTEN SCHRITT?

Lassen Sie uns gemeinsam prüfen, wie Ihre Immobilie optimal positioniert und vermarktet werden kann.

Ihr Ansprechpartner

Manfred Hau

CASA-SYSTEM Immobilien-Marketing GmbH
ImmoNetzwerk - Manfred Hau



FON +49 160 159 88 28

MAIL manfred.hau@immonetzwerk.de

WEB www.csm-immo.de

Sicher. Schnell. Professionell.

06561 - 940728