



IHRE IMMOBILIE GEHÖRT IN GUTE HÄNDE!

Aus Würzburg.
Für Würzburg.

 **MAINLAND**
IMMOBILIEN
IHR QUALITÄTSMAKLER

MEINE LEISTUNGEN



Herausforderungen beim Immobilienverkauf

Welche Hürden beim privaten Verkauf von Immobilien auf Sie warten.

Seite 3 - 4



Alles aus (m)einer Hand

Wie ich Sie bei Ihrem Projekt unterstützen kann und was mich auszeichnet.

Seite 5 - 6



Immobilienwert- Ermittlung

Mit dem richtigen Immobilienwert garantiert zum Verkaufserfolg.

Seite 7 - 8



Immobilien- Verkauf

Verkaufserfolg mit Ihrem regionalen und ortskundigen Partner aus Würzburg.

Seite 9 - 10

Was Sie von mir erwarten können

- ✓ Ich bin in Würzburg geboren und somit ortskundig in der ganzen Region.
- ✓ Wertschätzung ist mein oberstes Gebot.
- ✓ Ich arbeite transparent, ehrlich und offen.
- ✓ Ich stehe zu meinem Wort.





EINE IMMOBILIE VERKAUFEN SIE NUR EINMAL

Möchten Sie Ihre Immobilie verkaufen, werden Sie es mit diversen und vermutlich nicht alltäglichen Herausforderungen zu tun haben. Zudem verbinden die meisten Verkäuferinnen und Verkäufer emotionale Werte mit dem Objekt. Diese Kombination aus ungewohnten und emotional behafteten Situationen steht häufig einem gewinnbringenden Verkauf Ihrer Immobilie entgegen.

Verlassen Sie sich bei solchen Projekten auf mich als erfahrenen und ortskundigen Makler, der Sie objektiv berät und individuell unterstützen wird. Wie dies im Detail aussieht, werde ich Ihnen auf den kommenden Seiten genauer erklären. Zunächst möchte ich Ihnen aus meiner Erfahrung die Herausforderungen beim Immobilienverkauf vorstellen.

Sollten Sie sich diesen nur beispielhaft genannten Herausforderungen nicht gewachsen sein, lassen Sie sich gerne in einem unverbindlichen Informationsgespräch von mir beraten.

Herausforderungen

Beim Immobilienverkauf

1

Der richtige Preis

Eine gewisse Distanz zu dem zu bewertenden Objekt ist essenziell für eine neutrale und tatsächliche Wertermittlung. Meiner Erfahrung nach ist dies als Immobilieneigentümer besonders schwer. Hier bin ich als außenstehender Sachverständiger offen und transparent und unterstütze Sie.

2

Zu wenig Zeit

Viele Personen unterschätzen den zeitlichen Aufwand beim Verkaufen einer Immobilie. So muss beispielsweise gewährleistet sein, dass Verkäufer jeden Tag der Woche rund um die Uhr erreichbar sind. Da dies für Privatverkäufer oft nicht mit Beruf und/ oder Familie vereinbar ist, schaffe ich Ihnen Zeit.

3

Emotionale Hürde

Machen Sie sich klar, dass Ihr geliebtes Heim zu einer Ware wird, von dem Moment an, in dem Sie sich dazu entschlossen haben, es zu verkaufen. Das bedeutet, dass Sie die Ware zum Verkauf herrichten und sie auch als solche vermarkten müssen.

4

Passende Interessenten

Nicht jeder Interessent wird zum Käufer. Wie filtern Sie also heraus, wer tatsächliches Interesse für Ihr Grundstück, Haus oder Ihre Wohnung in Würzburg hegt und wer nicht? Ein wichtiger Punkt, der auf keinen Fall missachtet werden sollte.

5

Verkaufsstart

Das Interesse an einer Immobilie ist dann am größten, wenn sie das erste Mal inseriert wird. Obwohl die Immobilie noch gar nicht zum Verkauf hergerichtet ist, finden die ersten Besichtigungen statt. So können potenzielle Käufer schnell verprellt werden und wird weit unter Preis verkauft.

6

Finanzielles Risiko

Nicht zuletzt geht es beim Verkauf Ihrer Immobilie um viel Geld und Sicherheit. Schätzen Sie beispielsweise bereits zu Beginn den Kaufpreis falsch ein, kann dies Folgen haben, die Sie nicht mehr ändern können. Meine Erfahrung zeigt mir, dass Sie mehr davon profitieren, wenn Sie einem außenstehenden Experten vertrauen.



LÖSUNGEN AUS EINER HAND

Sie möchten Ihr Grundstück, Ihre Wohnung oder Ihr Haus in Würzburg und Umgebung sicher verkaufen, ohne sich Gedanken um Einzelheiten machen zu müssen?

Bei mir ist Ihr Auftrag Chefsache.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carsten Erhard', written over a thin horizontal line.

Carsten Erhard

„Als ihr kompetenter Partner garantiere ich Ihnen Schnelligkeit, Sicherheit und Ihren Verkaufserfolg zum bestmöglichen Preis.“



Mit Herz und Verstand

Die jahrelange Erfahrung und die bis heute erhaltene Wertschätzung gegenüber aller meiner Kunden im Immobiliengeschäft schlägt sich natürlich auch in einer umfassenden Kundenberatung nieder.

Ebenso biete ich ein Höchstmaß an Diskretion, was von meinen zahlreichen Kunden sehr geschätzt wird.

Aus Würzburg. Für Würzburg.

Als Mensch und Geschäftspartner schlägt mein Herz seit Jahren für die Vermarktung hochpreisiger Wohnimmobilien in Würzburg und Umgebung zum Kauf und Verkauf.

Von der Eigentumswohnung bis zum Mehrfamilienhaus biete ich meine Dienstleistungen für Sie an und setze mich mit meiner vollen Leidenschaft für Sie und Ihr Projekt ein.

IMMOBILIENWERT- ERMITTLUNG



Nur mit dem richtigen Immobilienwert gelangen Sie auch zum guten Verkaufserfolg.

Eine falsche Preisvorstellung Ihrer Immobilie kann Folgen haben. Daher sollten Sie sich nicht alleine auf durchschnittlichen Preisermittlungen von kostenlosen Schnellbewertungen verlassen. Diese ermittelten Preise dienen Ihnen nur als grober Orientierungswert.

Ich dagegen besichtige die Immobilie grundsätzlich gemeinsam mit dem Immobilieneigentümer vor Ort, um im Nachgang eine qualifizierte Wertermittlung der Immobilie und eine Einschätzung des Verkaufspotenzials vorzunehmen zu können.

Ich biete Ihnen von Anfang an eine solide Basis zum Verkaufserfolg!

Ihre Vorteile



Sach- und fachgerechte Wertermittlung

Ihre Immobilienbewertung erfolgt ausschließlich auf der Grundlage der gesetzlichen Bewertungsregelungen (NHK 2010), der amtlichen Bodenrichtwerte und dem aktuellen Baupreisindex und beinhaltet neben der eigentlichen Immobilie auch optionale Nebengebäude und das Grundstück unter Berücksichtigung des Zustandes und der Ausstattung.



Das richtige Verfahren

Nicht jeder Immobilienwert kann gleich ermittelt werden. Daher biete ich, basierend auf Ihrem Objekt, das notwendige Know how und den gängigen Verfahren wie das Sachwertverfahren, Vergleichswertverfahren und das Ertragswertverfahren.



Der richtige Preis

Für Sie verfolge ich eine Mission: Ihnen den bestmöglichen und zeitlich marktgerechten Kaufpreis zu ermitteln. Anders als bei standardisierten Anbietern erhalten Sie bei mir nur auf Sie zugeschnittene, einzigartige Berechnungen über Ihre Immobilie - Marktangepasst!

IMMOBILIEN- VERKAUF



Mit individueller Betreuung vom besten Preis für Ihre Immobilie profitieren.

Wenn Sie Ihre Immobilie in Würzburg ohne professionelle Unterstützung verkaufen möchten, kommt einiges an Arbeit, Zeitaufwand und finanzielles Risiko auf Sie zu.

Als starker Partner in der Immobilienbranche weiß ich, worauf es beim Immobilienverkauf in der würzburger Umgebung ankommt und was den Verkauf Ihrer Immobilie beeinflussen kann. Durch gezielte und individuell auf Sie zugeschnittene Leistung kann ich garantieren, dass Ihre Immobilie nachhaltig verkauft wird.

Die Zufriedenheit meiner Kunden treibt mich immer wieder aufs Neue an. Werden Sie Teil davon.

Ihre Vorteile



100 % Verkaufserfolg

Mit meiner ehrlichen und transparenten Arbeitsweise mag ich zwar niemand sein, der Ihnen das Blaue vom Himmel verspricht, dafür können Sie darauf wetten, dass ich alles in meiner Macht liegende für Ihren Erfolg tue.



Ortskenntnis

Anders als diverse Unternehmen mit Standorten in ganz Deutschland fokussiere ich mich schon immer auf die Region Würzburg. Bei mir erhalten Sie keine Ware von der Stange, sondern fokussiertes Know how.



Zeitersparnis

Durch die enge Zusammenarbeit mit meinen Kunden kann ich direkte Kommunikation gewährleisten und sicherstellen, dass Informationen nicht verloren gehen. Zudem gibt es kein Backoffice, das Prozesse lähmt.

IHR VERKAUFSPROZESS

Beim Immobilienverkauf gilt es auf verschiedene Dinge zu achten, denn ein Immobilienverkauf bedarf einer guten Vorbereitung, Präsentation und einer professionellen Durchführung vom Anfang bis zum Ende.

Sie können während des gesamten Prozesses auf meine Unterstützung vertrauen.

Start



Besichtigung

Der erfolgreiche Verkauf Ihrer Immobilie beginnt mit der Besichtigung. Nur so kann Ihr Objekt bestmöglich eingeschätzt werden.



Wert ermitteln

Der realistische Wert Ihrer Immobilie in der Region bestimmt den wahren Verkaufspreis, damit Sie Ihr Haus zum besten Preis verkaufen können.



Vorbereitung

Zum Verkaufen werden Informationen und Unterlagen benötigt. Egal ob Grundbuchauszug, Energieausweis oder Grundrisse - Ich kümmere mich darum.



Präsentation

Eine professionelle Präsentation Ihrer Immobilie sorgt dafür, dass schon beim Lesen der Beschreibung Interesse geweckt und aufrecht gehalten wird.



Termine

Ich werde die ersten Anfragen für Sie entgegennehmen und regelmäßig Besichtigungstermine vereinbaren. So sparen Sie Zeit, Aufwand und erhöhen Ihre Effizienz.



Verhandlung

Meine Expertise stellt zum einen erfolgreiche Verhandlungen sicher und prüft die Bonität des Käufers. So verkaufen Sie sicher zum bestmöglichen Preis



Notar

Für die Beurkundung des Immobilienverkaufs ist der Gang zum Notar Pflicht. Ich bereite hierfür vor und begleite Sie wortwörtlich gerne auf diesem Weg.

Ziel



Auch nach dem Verkauf immer für Sie da

Nach einem erfolgreichen Immobilienverkauf können immer Fragen und Unklarheiten aufkommen, um die ich mich selbstverständlich auch nach dem Verkauf Ihrer Immobilie kümmere.

Eine Immobilie muss noch zwischen Ihnen und einem Käufer übergeben werden, hier begleite ich persönlich den Termin und erstelle ein Übergabeprotokoll.

Meine Leistungen

Im Detail

1. Analyse und Bewertung

Vororttermin, Erfassung und Bewertung von Zustand und Ausstattung.

Gründliche Betrachtung von Mikro- und Makrolage. Analyse und Betrachtung des Angebots im lokalen Umfeld.

Sach- und marktgerechte Bewertung mit einem Objektangebotspreis.

2. Maklerauftrag

Ich lege den Angebotspreis gemeinsam mit Ihnen fest, insbesondere auch im Vergleich zu direkt konkurrierenden Immobilienangeboten, denn: ich kenne fast alle!

Die gesamten Verkaufsbedingungen werden mit Ihnen in einem Maklerauftrag festgelegt.

Erteilung einer Vollmacht zur Einholung notwendiger Unterlagen bei Notaren und Behörden, z. B. Grundbuchauszug, Bauakten etc.

3. Exposé und Kommunikation/Vertrieb

Ich bespreche den Verkaufszustand und die Voraussetzungen Ihrer Immobilie.

Es werden hochwertige Aussen- (eventuell mit Drohne) und Innenaufnahmen gemacht.

Ich erstelle ein Verkaufsexposé mit allen wichtigen und detaillierten Informationen zu Ihrer Immobilie, welches wir Ihnen vor Veröffentlichung zur Freigabe zukommen lassen.

Die Immobilie wird zunächst vorgemerkten Kunden angeboten, zugleich wird diese auf der Website und in führenden Immobilienportalen mit Anzeigen veröffentlicht.

Sie erhalten von mir einen Onlinezugang um ganz transparent alle Verkaufsaktivitäten einsehen zu können.

4. Besichtigungen und Termine

Aufbereitung von Interessentenanfragen und Kontaktaufnahme.

Nach meiner Vorauswahl durch geführte Gespräche und Informationsaustausch, werden Termine mit in Frage kommenden Kunden vereinbart.

Begleitung/Durchführung der Besichtigungen.

Ich führe Preisverhandlungen immer mit Ihrer Rücksprache.

Selbstverständlich mache ich eine Bonitätsprüfung (Nachweise), von den Interessenten.

Auf Käuferwunsch auch Finanzierungsberatung durch unseren Netzwerkpartner.

5. Notartermin und Übergabe

Vorschlag eines Notariats.

Ich lasse einen Kaufvertragsentwurf erstellen, kümmere mich um die Feinabstimmung und begleite Sie zum Notartermin.

Zur Immobilienübergabe erstelle ich mit Käufern und Ihnen eine Protokollierung aller Zählerstände und eine Dokumentation über alle Unterlagen und Schlüssel etc.

Überlassen Sie bei Ihren Verkaufsaktivitäten nichts dem Zufall.

Profitieren Sie in jeder Phase der Abwicklung mit Fach- und Marktkenntnissen von mir persönlich.

Kundenstimmen

Auszug aus Bewertungen vergangener Projekte



„Vorbildliche Maklerarbeit“

Wir danken für die vorbildliche Maklerarbeit. Wir waren sehr angenehm überrascht, mit welcher Begeisterung und Einsatzbereitschaft Herr Erhard für unser Haus gesucht und gefunden hat.

- Verkauf eines Einfamilienhauses -



„Optimal beraten und betreut“

Die Beratung war vom ersten Gespräch an umfassend, ehrlich und kompetent. Die Abwicklung hoch professionell und sachkundig.

- Verkauf einer Wohnung -



„Freundlich und kompetent“

Sehr freundlich und sehr kompetent. Absolut gut verständliche Erklärungen und sehr kurze Beantwortungszeiten mit dem sehr verständlichen Gutachten.

- Marktwertermittlung EFH -



„Hervorragende Betreuung Käufer und Verkäufer“

Sehr angenehme Umgangsformen, Pünktlichkeit und fundiertes Fachwissen.

- Kauf eines Mehrfamilienhauses -

Im Schnitt erhalte ich 5 von 5 Sternen. *

Mehr Bewertungen können Sie auf meiner Website, auf Google oder auf [immowelt.de](https://www.immowelt.de) einsehen.

* Alle Bewertungen Stand Mai 2021



IHR ANSPRECHPARTNER

Gerne berate ich Sie kostenlos zu Ihrem Immobilienverkauf.

Kontaktieren Sie mich und vereinbaren einen unverbindlichen Termin.

Ich freue mich auf Sie.

Carsten Erhard

Sachverständiger Bewerter und
Immobilienmakler
Ratsmitglied von Inter-Expert

Mobil
Telefon
Telefax
E-Mail
Web

0157-551 495 40
0931-780 995 52
0931-780 995 53
mail@mainland-immobilien.de
www.mainland-immobilien.de



Büro:

MAINLAND IMMOBILIEN
Dümpfelstraße 38
97288 Theilheim

MAINLAND IMMOBILIEN
Andreas-Grieser-Straße 28 b
97084 Würzburg