

>> ADIVA-Partner – Ihre Immobilienberater



*„Der Verkauf einer Immobilie ist eine vielschichtige Herausforderung. Insbesondere dann, wenn der Verkauf schnell und trotzdem zu einem wertgerechten Preis erfolgen soll.“*

## „Der Preis ist heiß!“

Am Anfang steht vernünftigerweise stets die Ermittlung eines marktgerechten Preises. Des Preises, den der Markt unter den gegebenen Umständen hergibt. Die Gratwanderung zwischen Verkäuferwunsch und Käufervorstellung ist sicher eine der schwierigsten Aufgaben beim Verkauf jeder Immobilie.

Das Ausbalancieren zwischen Angebot und Nachfrage gelingt nur einem Kenner des örtlichen Marktes. Und jeder ADIVA-Immobilienberater kennt seinen Markt aus jahrelanger, oft jahrzehntelanger Erfahrung. ■



Verkauf oder Kauf einer Immobilie ist für viele Menschen eine der wichtigsten Entscheidungen ihres Lebens



Kompetenz und Erfahrung sind entscheidende Voraussetzungen für den Beratungserfolg des Maklers

## Marktanalysen sind unverzichtbar

Eine wesentliche Hilfe dabei sind die Analysen und Beobachtungen einschlägiger Institutionen – zum Beispiel von Immoscout 24 –, auf die wir als ADIVA-Partner bevorzugt Zugriff haben. Diese wichtigen Datenquellen stehen nicht jedem ohne weiteres zur Verfügung, sie setzen entsprechende vertragliche Bindungen voraus. Die Analysen zeigen die aktuellen Marktentwicklungen bis hinunter in die regionalen Märkte und geben detaillierte Auskunft über Angebot und Nachfrage einschließlich Preisentwicklung. Es liegt auf der Hand, dass diese Informationen bei Verkauf oder Kauf einer Immobilie von großem Nutzen sind. ■





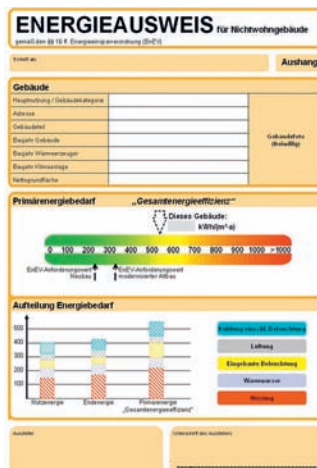
Ein guter Makler hat einen jahrelang geschulten Blick für die Stärken und Schwächen der Immobilie

*„Mehr Beratung, mehr Markt-Know-how, mehr Serviceorientierung, mehr Kundennähe – all das ist der Makler von heute, ist der Makler mit Mehr-Wert, ist ADIVA.“*

## Lehnen Sie sich entspannt zurück

Im Vorfeld des Verkaufs jeder Immobilie muss vieles bedacht werden. Vom Gebäude-Energieausweis über eventuelle ökologische Standards bis hin zu vielleicht erforderlichen bautechnischen Untersuchungen und – nicht zuletzt – die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten. Die Vernachlässigung dieser Punkte kann unter Umständen teuer werden, für Verkäufer wie für Käufer.

Die Leistung eines ADIVA-Immobilienberaters umfasst alle relevanten Gesichtspunkte, alle Aspekte, die den Verkauf für die Beteiligten zu einem sauberen und fairen Geschäft machen. Sie bleiben entspannt, wenn wir uns um Ihre Immobilie kümmern. Denn Sie dürfen sicher sein, einen umsichtigen und zuverlässigen Partner an Ihrer Seite zu haben. ■



Umfassend sind heute die gesetzlichen Vorgaben, die beim Verkauf einer Immobilie eine Rolle spielen



## Zum Verkaufen gehört mehr als ein gutes Gespräch

Die eigentlichen verkäuferischen Aktivitäten müssen den gesamten in Frage kommenden Markt erfassen. Ein ADIVA-Berater bedient sich der ganzen Palette der zur Verfügung stehenden Medien. Insbesondere natürlich der großen Internet-Portale, mit denen die ADIVA eG eigene Verträge hat. Und natürlich der Presse, der regionalen wie der überregionalen, wenn erforderlich.

Der Einsatz der Medien will gekonnt sein. Der Erfolg von Zeitungsanzeigen zum Beispiel hängt entscheidend ab von Text und Gestaltung, für die Erfahrung und Fingerspitzengefühl wichtig sind.

Jeder ADIVA-Partner hat darüber hinaus eine eigene umfangreiche elektronische Nachfrager-Datei, ein Reservoir an bereits vorhandenen Interessenten, das keinem anderen zur Verfügung steht. Und dann gibt es da noch die Synergieeffekte innerhalb des Vertriebsverbundes der Genossenschaft, auf die ebenfalls niemand sonst Zugriff hat. ■



Vielfältig sind die Medien, die beim Verkauf geschickt einzusetzen sind



Die erste Besichtigung eines Objekts spielt erfahrungsgemäß bei Kauf oder Verkauf eine entscheidende Rolle

## Was man schwarz auf weiß besitzt ...

Unerlässlich ist ein gut gemachtes Verkaufsexposé. Die professionelle Darstellung des Objekts entscheidet oft beim ersten Kontakt über die Verkaufschancen. Schließlich die Besichtigung des Objekts. Sie erfordert Einfühlungsvermögen in die Psyche des Interessenten unter Berücksichtigung seiner speziellen Situation. Nicht selten kommt es vor, dass Ungeschicklichkeiten bei der Objektbesichtigung einen aussichtsreichen Käuferkontakt zunichte machen. Auch hier hilft die Erfahrung eines ADIVA-Beraters über unerwartet auftretende Schwierigkeiten hinweg. ■



Je besser der Notartermin vorbereitet ist, umso besser die Voraussetzungen für einen reibungslosen Abschluss

*„Beraten, informieren, planen – die ADIVA-Makler sind für Sie da. Am besten machen Sie sich Ihr eigenes Bild von unserer Kompetenz und erfahren, wie wir Sie individuell unterstützen können.“*

## „... und dann saßen wir beim Notar!“

Am Ende der erfolgreichen Verkaufsbemühungen steht der Kaufvertrag. Zu diesem Zeitpunkt hat Ihr ADIVA-Partner alle für den Vertrag relevanten Aspekte überprüft. Dazu gehört die Klärung auch der für den Käufer wichtigen Formalien im Vorfeld des notariellen Vollzugs bis hin zur Prüfung der Finanzierung. Häufig erwartet ein Käufer eben bei der Finanzierung die Mithilfe des Immobilienberaters, der zum Vorteil beider Parteien seine Verbindungen zu den Finanzierungsinstituten einbringen kann. Nur so kann vermieden werden, dass beim Notar plötzlich unliebsame Probleme auftauchen, die den Abschluss des Kaufvertrages in letzter Minute scheitern lassen. Und das soll nicht selten vorkommen – als Ergebnis unprofessioneller Vorarbeit seitens des Verkäufers oder eines unerfahrenen Maklers. ■



Die Unterschrift unter dem Kaufvertrag ist für alle Beteiligten der Abschluss vielseitiger Bemühungen





„Hier sind die Schlüssel!“ – ein großer Moment für Käufer wie Verkäufer

*„In einem ständig komplexer werdenden Käufer-Markt für Wohnimmobilien nehmen aus guten Gründen immer mehr Hausverkäufer die Unterstützung von hochprofessionellen Immobilienberatern in Anspruch.“*

## Nicht glauben – vertrauen!

Der Verkauf von Immobilien – Häusern, Wohnungen, Grundstücken, privaten oder gewerblichen – ist Vertrauenssache. In wessen Hand gebe ich diese für mich als Eigentümer so wichtige Aufgabe?

Jeder ADIVA-Partner ist Mitglied der ADIVA eG, Deutschlands größter Immobilien-Berater-Genossenschaft. Sie ist allein im Rhein-Main-Gebiet mit 9 Büros vertreten und darüber hinaus in Nürnberg und Würzburg. Partner der ADIVA eG können nur seriöse Immobilienberater werden, deren Ruf und Geschäftsverhalten einwandfrei sind.

Die ADIVA eG unterliegt ständigen Überprüfungen des Genossenschaftsverbandes, der seinerseits der Kontrolle des Hessischen Wirtschaftsministerium unterworfen ist. Dies und die jahrelange Bewährung eines jeden ADIVA-Partners im Markt unterstreicht die Vertrauenswürdigkeit Ihres ADIVA-Beraters sicher auf eindrucksvolle Weise. ■

## Auf einen Blick

### ADIVA-Services

- › Vergleichende Marktanalysen
- › Kaufvertragserstellung
- › Verkaufswertgutachten
- › Verkaufsexposés
- › Verkaufsvorbereitungen
- › Begleitendes Immobilienmarketing
- › Unterstützung bei Daten- und Dokumentenbeschaffung
- › Besichtigungsabwicklung
- › Verkaufsaktivitäten und Reporting
- › Finanzierungen



Wenn Sie über ADIVA, die Genossenschaft Deutscher Makler oder die Bedeutung der Genossenschaften für die deutsche Wirtschaft allgemein mehr erfahren wollen, nehmen Sie Kontakt auf mit der Geschäftsstelle der ADIVA eG



ADIVA eG

Rheinstraße 83

65185 Wiesbaden

Tel.: 0611.54101867

[info@adiva-immobilien.de](mailto:info@adiva-immobilien.de)

[www.adiva-immobilien.de](http://www.adiva-immobilien.de)





ADIVA eG  
Genossenschaft Deutscher Makler