

IMMONEB
IMMOBILIEN MUNICH



VERKAUFEN
LEICHT
GEMACHT

MIT EXPERTEN
AN IHRER
SEITE



TABLE CONTENT

OUR
MISSION & VISION

UNSERE
LEISTUNGEN

PROVISIONS
MODELLE

MEET
THE TEAM

IMMOBILIE
STECKBRIEF

WERT
ERMITTLUNG

CHECKLISTE
WOHNUNG/HAUS

VERKAUFSSTRATEGIE
FÜR EIGENTÜMER

GEFAHREN
BEIM VERKAUF

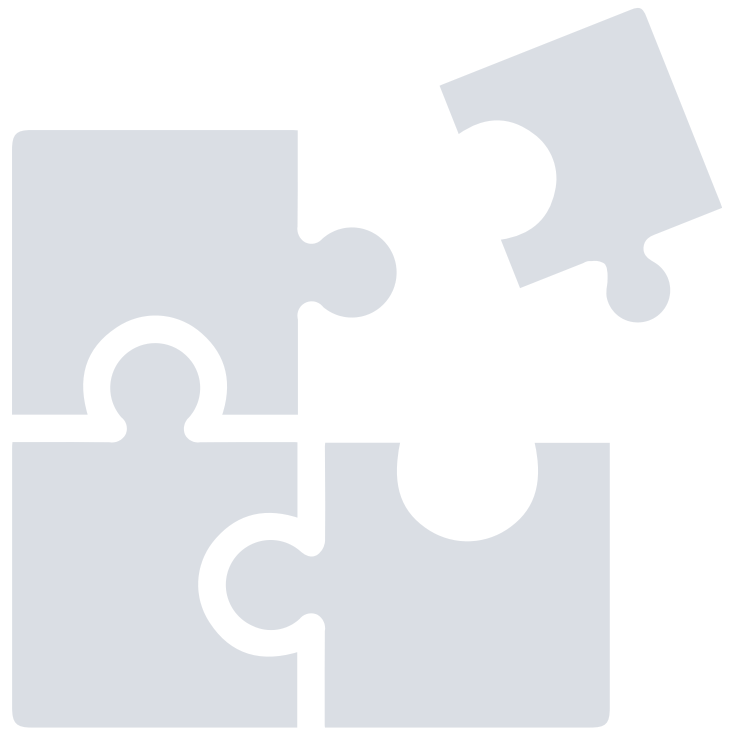
ONLINE
SICHTBARKEIT





MISSION

Unsere Mission bei der IMMONEB Immobilien GmbH ist es, unseren Kunden in jeder Phase des Immobilienverkaufs den bestmöglichen Service zu bieten und einen reibungslosen, stressfreien Prozess zu gewährleisten. Wir setzen auf Transparenz, Vertrauen und Professionalität, um Immobiliengeschäfte zu einem positiven Erlebnis zu machen. Unser Ansatz ist geprägt von einem tiefen Verständnis für die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden, sei es beim Verkauf, der strategischen Planung oder der Projektberatung. Dabei unterstützen wir Sie umfassend von der ersten Beratung über die Wertermittlung bis zur notariellen Abwicklung. Es ist unser Ziel, durch maßgeschneiderte Lösungen und eine sorgfältige Betreuung nachhaltige Werte zu schaffen und unseren Kunden Sicherheit und Zufriedenheit zu bieten.



VISION

Unsere Vision ist es, als führender Partner in der Immobilienbranche in München und der Region wahrgenommen zu werden. Wir streben danach, neue Standards für Qualität, Transparenz und Nachhaltigkeit zu setzen und den Immobilienverkauf zu revolutionieren. Unser Ziel ist es, Immobiliengeschäfte so einfach, erfolgreich und vertrauensvoll wie möglich zu gestalten. Dabei legen wir Wert darauf, dass jede Transaktion nicht nur ein Geschäftsabschluss ist, sondern ein Schritt in eine bessere, lebenswertere Zukunft, sei es für den Verkäufer, Käufer oder die gesamte Gesellschaft. Durch kontinuierliche Weiterbildung und die Integration moderner Technologien bleiben wir am Puls der Zeit, um unseren Kunden stets die besten Lösungen und eine erstklassige Beratung bieten zu können.



UNSERE LEISTUNGEN

Marktwertermittlung und strategische Verkaufsplanung

Unsere Expertise bei der Immobilienbewertung gewährleistet eine präzise und fundierte Marktwertermittlung. Mit dem Sprengnetter Tool bieten wir eine kostenlose, professionelle Bewertung, die auf umfangreichen Daten des Gutachterausschusses basiert. Durch die Kombination von Lage, Objektzustand und Marktentwicklungen erstellen wir eine realistische und verlässliche Einschätzung des Immobilienwerts.

Unsere Wertermittlung geht über Standardbewertungen hinaus: Wir integrieren aktuelle Trends und detaillierte Marktanalysen, um maßgeschneiderte Verkaufsstrategien zu entwickeln. So können wir für Sie den bestmöglichen Verkaufserlös erzielen und Ihnen eine transparente Entscheidungsgrundlage bieten.

Gezielte Vermarktung und maximale Reichweite

Um Ihre Immobilie bestmöglich zu präsentieren, setzen wir auf hochwertige Exposés, professionelle Immobilienfotografie und eine zielgerichtete Marketingstrategie. Durch die Platzierung auf allen relevanten Immobilienportalen, unser breites Netzwerk und digitale Werbemaßnahmen erreichen wir eine maximale Reichweite und sprechen gezielt die passenden Käufer an. Unser Ziel ist es, den Verkaufsprozess zu beschleunigen und den besten Preis für Ihre Immobilie zu erzielen.

Beratung zu Provisionsmodellen und fairer Kostenverteilung

Gemäß den gesetzlichen Vorgaben in Deutschland müssen Maklerverträge seit dem 23. Dezember 2020, durch das Gesetz zur Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser, bestimmte Anforderungen erfüllen. Die Gesetzesänderung regelt insbesondere die Verteilung der Maklerprovision bei der Vermittlung von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen. Dabei gibt es folgende Modelle:

- Beidseitige Provision
- Reine Innenprovision
- Reine Außenprovision

Für weitere Infos QR-Code scannen



Rechtssicherheit und Unterstützung bei Formalitäten

Der Verkauf einer Immobilie ist mit vielen rechtlichen und administrativen Anforderungen verbunden. Wir übernehmen für Sie die Organisation aller notwendigen Dokumente, wie Grundbuchauszüge und Energieausweise, und koordinieren die notarielle Abwicklung. Unser Team sorgt dafür, dass alle Schritte des Verkaufsprozesses rechtssicher und transparent sind, sodass Sie sich entspannt zurücklehnen können.

Projektmanagement für Bau- und Renovierungsvorhaben

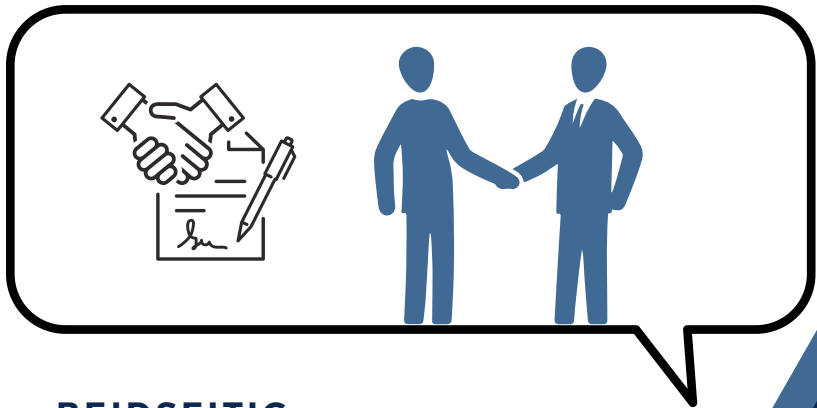
Dank unserer Erfahrung im Bauwesen unterstützen wir Sie auch bei Bauprojekten und Renovierungen, die den Wert Ihrer Immobilie steigern können. Unsere Experten beraten Sie zu sinnvollen Maßnahmen und kümmern sich um die Umsetzung, um den Verkaufspreis zu maximieren.

Persönliche Beratung und maßgeschneiderte Lösungen

Jeder Kunde hat individuelle Bedürfnisse und Anforderungen. Deshalb bieten wir maßgeschneiderte Beratungsleistungen, die speziell auf Ihre Situation zugeschnitten sind, sei es beim Verkauf, der Vermarktung oder bei rechtlichen Fragen. Wir begleiten Sie von Anfang bis Ende, damit Sie sich gut betreut und sicher fühlen.

PROVISIONS MODELLE

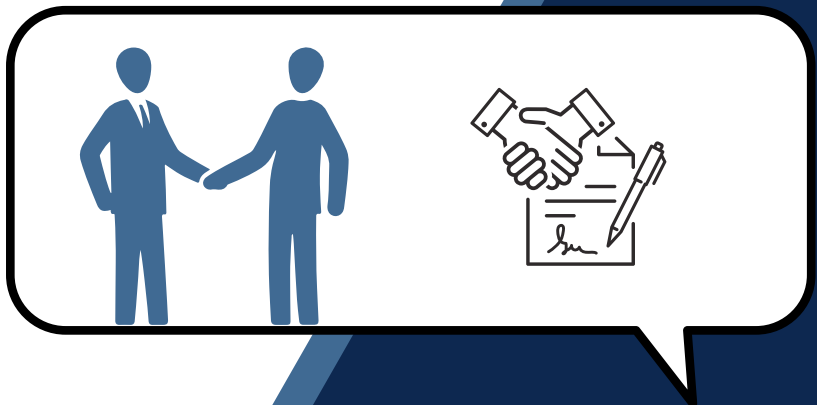
VERKÄUFER



BEIDSEITIG



KÄUFER



MEET THE TEAM



Dipl.-Ing. Wolfgang Neb

CEO OF Company

Als fürsorglicher Familienvater und Ehemann ist es mir ein Anliegen, meine Familie zu unterstützen und ein stabiles Zuhause zu bieten. In meiner Freizeit betreibe ich gerne Sport und genieße das Motorradfahren. Als erfolgreicher Unternehmer lege ich großen Wert auf persönliche Weiterentwicklung und praktiziere regelmäßig mein Miracle Morning. Mit meiner Erfahrung als ehemaliger Bauunternehmer und Prüfenieur bei der DEKRA bin ich ein Experte im An- und Verkauf von Wohnimmobilien. Als Besitzer eigener Wohnimmobilien verfüge ich über wertvolle Erfahrungswerte, die meine Marktexpertise bereichern. Zudem profitieren meine Kunden von meinen bilingualen Fähigkeiten, die es mir ermöglichen neben Deutsch auch in Englisch und Russisch zu kommunizieren.



Olga Neb

Managemen & Marketing

Als liebevolle Ehefrau, Mutter und Naturliebhaberin verbringe ich gerne Zeit draußen mit meiner Familie. Tanzen, Sport und Yoga gehören zu meinen Hobbys, während Meditation mir Ausgleich im Alltag bietet und Malen meine kreative Seite erfüllt. Als erfolgreiche Immobilienmaklerin finde ich Freude darin, anderen Menschen, insbesondere Familien, zu helfen, ihr neues Zuhause zu finden.

IMMOBILIE STECKBRIEF



OBJEKT TYP

WESENTLICHER ENERGIETRÄGER

BAUJAHR

ENERGIEAUSWEISART

WOHNFLÄCHE

ENERGIEWERT

GRUNDSTÜCKSGRÖSSE

ENERGIEEFFIZIENZKLASSE

ZIMMERANZAHL

KONTAKTDATEN HV

HAUSGELD (MONATLICH)

MODERNISIERUNGEN

INSTANDHALTUNGSRÜCKLAGEN

HEIZUNGSART

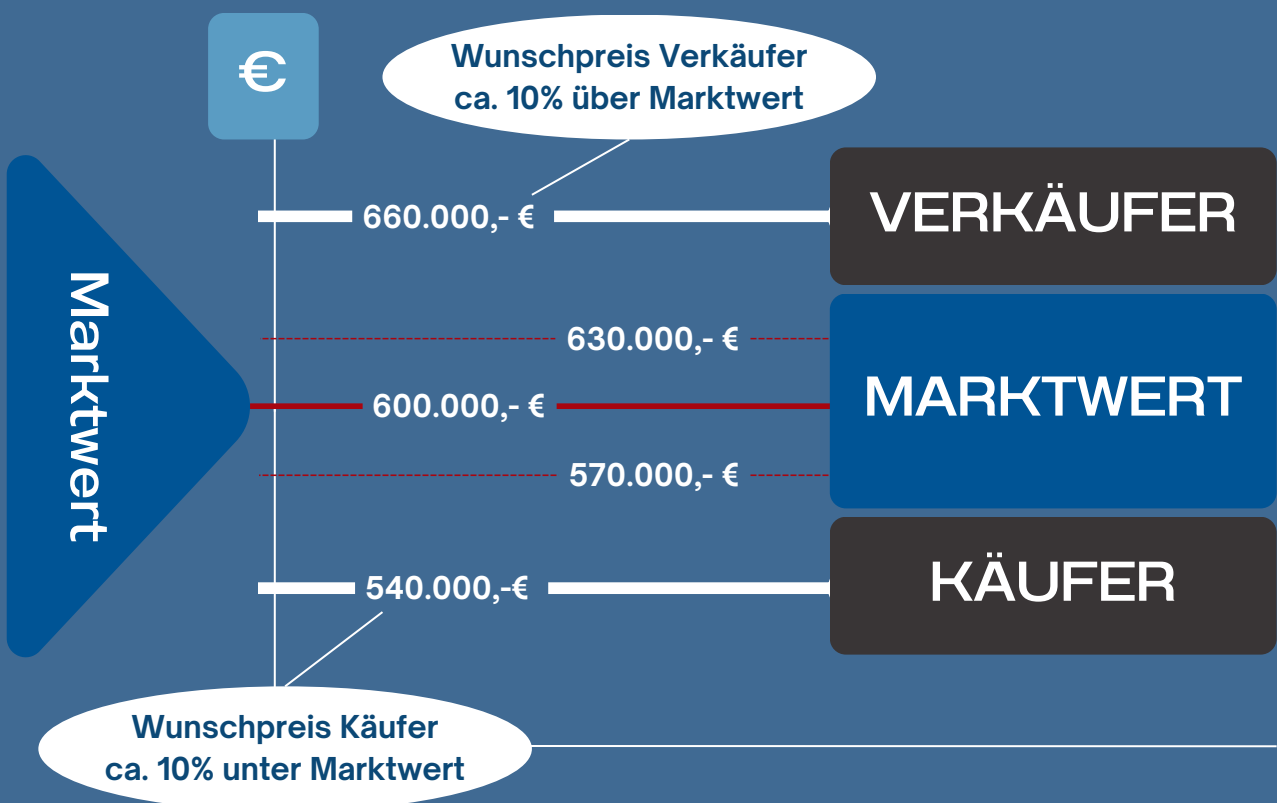
SONSTIGES

WERT ERMITTLUNG

Der Verkaufspreis, den ein Eigentümer für seine Immobilie festlegt, spiegelt oft die eigenen Erwartungen oder emotionale Bindung wieder. Eigentümer neigen dazu, den Wert ihrer Immobilie zu hoch anzusetzen, da sie nicht nur den materiellen Wert, sondern auch persönliche Investitionen oder Erinnerungen einbeziehen.

Der Kaufpreis, den ein potenzieller Käufer bereit ist zu zahlen, basiert hingegen auf einer rationaleren Einschätzung des Marktwerts. Käufer berücksichtigen Faktoren wie den Zustand der Immobilie, vergleichbare Preise in der Umgebung und ihr eigenes Budget. Oft liegt der Kaufpreis unter dem Angebot des Eigentümers, weil Käufer realistische Marktbedingungen und eventuelle Renovierungskosten einrechnen.

Der Schlüssel zu einem erfolgreichen Verkauf liegt in der Kompromissfindung und einer genauen Marktwertbestimmung, um beide Seiten zufriedenzustellen.



WOHNUNG

DOKUMENT

- Energieausweis
- Wohnflächenberechnung
- Bemaßte Grundrisse
- Eigentümerprotokolle
Letzte drei Jahre
- Jahresabrechnungen
(inkl. Wirtschaftsplan der
letzten drei Jahre)
- Teilungserklärung
(inkl. aller Nachträge u.
Aufteilungsplan)
- Grundbuchauszug, Lageplan
- Wohngebäude
Versicherung
- Instandhaltungsrücklagen
Wohnung und
Gesamtrücklagen
- Grundsteuerbescheid
- Persönliche Steuer ID

WOHER

- Hausverwaltung
- Hausverwaltung,
Bauamt (Bauakte)
- Hausverwaltung,
Bauamt (Bauakte)
- Hausverwaltung
- Hausverwaltung
- Hausverwaltung
- Notar, Grundbuchamt
- Hausverwaltung
- Hausverwaltung
- Finanzamt
- Finanzamt

BEI VERMIETETEN WOHNUNGEN BENÖTIGEN SIE ZUSÄTZLICH FOLGENDE UNTERLAGEN

- Mietvertrag
(ggf. Schreiben über
Mieterhöhung)
- Eigene Ablage
- Betriebskosten
Nebenabrechnung
- Eigene Ablage oder
Hausverwaltung

HAUS

DOKUMENT

- Energieausweis
- Wohnflächenberechnung
- Bemaßte Grundrisse
- Grundbuchauszug, Lageplan
- Wohngebäude
Versicherung
- Baubeschreibung
- Grundsteuerbescheid
- Kubatur
(Berechnung des umbauten
Raumes)
- Auflistung der
Sanierungsmaßnahmen und
Modernisierungen (die
letzten 15-20 Jahre)
- Persönliche Steuer ID
- Baubeschreibung

WOHER

- Schornsteinfeger,
Energieberater, Architekt
- Immobilienmakler, Architekt,
Bauamt (Bauakte),
- Architekt, Bauamt (Bauakte)
- Notar, Bauamt
- Eigene Ablagen,
Versicherung
- Architekt, Bauamt (Bauakte)
- Finanzamt
- Bauamt
- Eigene Ablagen,
Rechnungen
- Finanzamt
- Bauamt oder Architekt

WEITERE HINWEISE

- WENN DAS GRUNDSTÜCK UNTER ERBPACHT STEHT, IST DER ERBPACHTSVERTRAG VORZULEGEN.
- BEI GEBÄUDEN UNTER DENKMALSCHUTZ IST EINE ANZEIGEPFLICHT UND DER HINWEIS IM KAUFVERTRAG ERFORDERLICH.

Zielgruppenspezifisches Marketing

- Analyse der Käufergruppe: Identifizierung der idealen Zielgruppe (z. B. Familien, Investoren, junge Paare) basierend auf Lage, Ausstattung und besonderen Merkmalen der Immobilie.
- Personalisierte Anzeigen: Erstellung zielgerichteter Werbekampagnen auf Social Media und Immobilienportalen, die genau die Bedürfnisse dieser Zielgruppe ansprechen.

Professionelle Präsentation

- Hochwertige Fotografie und 3D-Touren: Professionelle Fotos und virtuelle Rundgänge lassen die Immobilie optimal zur Geltung kommen und ermöglichen Interessenten eine bequeme erste Besichtigung online.
- Video-Touren: Ein emotionales, hochwertiges Video kann potenzielle Käufer begeistern und eine starke Bindung zur Immobilie aufbauen, noch bevor sie diese besichtigen.

Optimierte Online-Sichtbarkeit

- Top-Platzierungen auf führenden Portalen (z. B. ImmoScout24, Immowelt): Hervorgehobene Anzeigen und Premium-Platzierungen auf den meistbesuchten Plattformen steigern die Aufmerksamkeit.
- Social Media-Marketing: Gezielte Anzeigen auf Plattformen wie Facebook und Instagram, um gezielt jüngere Käufergruppen oder Familien zu erreichen.

Exklusive Besichtigungs- und Verkaufsstrategie

- Offene Besichtigungstermine: Organisation von zeitlich limitierten Besichtigungen für ausgewählte Interessenten, was das Kaufinteresse verstärkt.
- VIP-Besichtigungen: Exklusive Einzelbesichtigungen für besonders qualifizierte Käufer, die gezielt auf die Immobilie abgestimmt sind.

Marktgerechte Preisgestaltung und Wertsteigerungspotenzial

- Detaillierte Marktanalyse: Eine fundierte Bewertung sichert den optimalen Startpreis und schafft Vertrauen bei Interessenten.
- Vermarktung von Potenzialen: Aufzeigen von Wertsteigerungspotenzialen (z. B. Ausbaumöglichkeiten, Modernisierungsoptionen), um den Verkaufspreis zu maximieren.

Diskrete Vermarktung für exklusive Immobilien

- "Off-Market"-Strategie: Ansprechen vorab qualifizierter Käufer über ein diskretes Netzwerk, wenn eine exklusive, private Vermarktung gewünscht wird.
- Direktansprache: Kontaktaufnahme mit Investoren oder Kaufinteressenten aus einer bestehenden Datenbank, die bereits Interesse an vergleichbaren Immobilien gezeigt haben.

Kaufabschluss und After-Sales-Service

- Notarielle Begleitung: Unterstützung bis zur notariellen Beurkundung und sorgfältige Betreuung während des gesamten Verkaufsprozesses.
- After-Sales-Betreuung: Weiterer Service für Käufer und Verkäufer auch nach Abschluss, wie beispielsweise Hilfe bei Umzugsfragen oder Anschlussmodernisierungen, um eine positive Erfahrung abzurunden.



GEFAHREN BEIM **VERKAUF**

Prüfung der Bonität des Käufers

Stellen Sie sich vor, dass Sie mit einem Käufer zum Notar gehen, welcher sich Ihre Immobilie gar nicht leisten kann: Sie erhalten kein Geld und bleiben zusätzlich auf den Abwicklungskosten sitzen.

Verschweigen von Mängeln

Wird ein Mangel verschwiegen, so steht dem Käufer eine Rückabwicklung zu und alle entstehenden Kosten werden Sie bezahlen. Ein solcher Grund ist bereits das Verschweigen eines schwierigen Nachbarn oder das Verheimlichen von Schimmelbefall.

Immobilientourismus

Heutzutage sind nicht alle Interessenten tatsächlich an Ihrer Immobilie interessiert. Einige möchten wissen, wie Sie leben oder sich Anregungen für ihr eigenes zu Hause holen.

Rechtssicherheit beim Verkauf

Sind die getroffenen Verkaufskonditionen auch wirklich alle im Notarvertrag aufgeführt? Sind Sie, als Privatperson, von etwaiger Haftung ausgeschlossen?

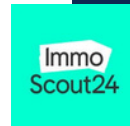
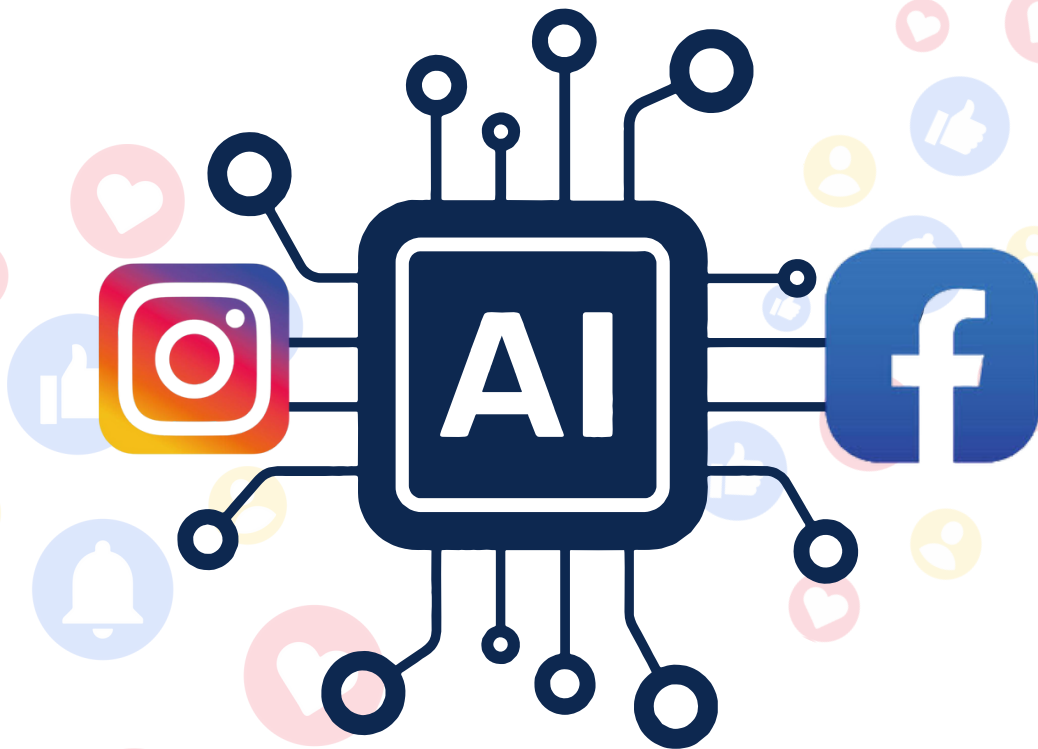


ONLINE **SICHTBARKEIT**

Sichtbarkeit durch Social Media und Immobilienportale

Unsere Strategie setzt auf erstklassige Sichtbarkeit, um für Ihre Immobilie den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen. Durch gezielte Schaltungen und Top-Platzierungen auf führenden Immobilienportalen wie ImmoScout24 und Immowelt sowie durch wirkungsvolle Social Media-Kampagnen auf Facebook und Instagram wird Ihre Immobilie prominent hervorgehoben und erreicht eine maximale Reichweite.

Diese exklusiven Platzierungen sorgen dafür, dass Ihre Immobilie die Aufmerksamkeit der richtigen Zielgruppe erhält. Das steigert den Wert Ihrer Immobilie und beschleunigt den Verkaufsprozess. Mehr Sichtbarkeit, mehr Interessenten, mehr Wert für Ihr Objekt!





LET'S WORK
TOGETHER



IMMONEB Immobilien GmbH

+89 21 66 88 88

www.immoneb.de

info@immoneb.de

Forstenrieder Allee 181
81476 München