

A woman with long, wavy brown hair is smiling and looking down at a hand held palm up. She is holding a set of keys over the open hand. She is wearing a dark grey blazer over a light-colored top and a necklace. The background is a soft-focus indoor setting.

**EIN GUTER VERKAUF BEGINNT
MIT EINEM STARKEN AUFTRITT**

www.getyourhome-nrw.de

Inhaltsverzeichnis

IMMOBILIENVERKAUF 2.0

SO WERDEN IMMOBILIEN VERKAUFT	03
ÜBER UNS	04-05
SO ARBEITEN WIR	06-07
ERSTGESPRÄCH & OBJEKTAUFNAHME	08-09
WERTERMITTLUNG UND VERMARKTUNG	10-11
KONZEPT, HOME STAGING & FOTOS	12-13
HOME STAGING VORHER-NACHHER	14-15
HOME STAGING IN BEWOHNTEN IMMOBILIEN	16-17
QUALIFIZIERUNG & BESICHTIGUNG PREISVERHANDLUNG & RESERVIERUNG	18
KAUFVERTRAG & NOTAR SCHLÜSSELÜBERGABE & NACHBETREUUNG	19
EIN GUTER VERKAUF IST KEIN ZUFALL	20-21
PROVISION ALS VERKAUFSSTRATEGIE	22
DAS SAGEN KUNDEN ÜBER UNS	23

IMMOBILIENVERKAUF 2.0

SO WERDEN IMMOBILIEN RICHTIG VERKAUFT



Deine Immobilie verdient mehr als Standard. Wir verwandeln sie mit der richtigen Strategie, emotionaler Präsentation und maßgeschneidertem Home Staging in ein Premium-Objekt.

GET YOUR HOME ist dein zuverlässiger Partner für schnellere Abschlüsse, bestmögliche Preise und einen überzeugenden Auftritt.

A photograph of two women standing indoors. The woman on the left has long blonde hair, wears glasses, a beige top, and a light-colored blazer. The woman on the right has long brown hair, wears a white top and a mustard-colored blazer, and has her arm around the first woman's shoulder. They are both smiling. The background features a grey mosaic wall and a warm light source on the left.

“

Wir arbeiten mit
echter **Wertschätzung**,
kompromissloser **Qualität** und
einem hohen **Anspruch** an unsere
eigene Leistung.

EIN STARKES FUNDAMENT FÜR ERFOLGREICHE VERKÄUFE



Lisa Drexler

Immobilienmaklerin (IHK) und Expertin für
innovative Marketingstrategien

"Disziplin, Ausdauer und Zielstrebigkeit. Diese Eigenschaften machten mich nicht nur im Leistungssport erfolgreich. Wer mit mir verkauft, bekommt Transparenz und eine Partnerin, die Verantwortung übernimmt."

01

Verantwortung

Ich arbeite mit den höchsten Gütern meiner Kunden und handle entsprechend bewusst, sorgfältig und verantwortungsvoll.

02

Qualität

Ich begleite nur Menschen, für die Qualität wichtiger ist als schnelle Versprechen. Mein Anspruch beginnt bei mir selbst.

03

Wertschätzung

Für meine Kunden, ihre Immobilien und die Geschichte, die dahintersteht.

04

Verlässlichkeit

Proaktive Information statt Funkstille, weil ich weiß, wie viel ein Immobilienverkauf bedeutet.



Susanne Michel

HOME STAGING EXPERTIN BEKANNT AUS
"MIETEN, KAUFEN, WOHNEN" (VOX)

"Mit meinem Gespür für Raumwirkung, Stil und Atmosphäre inszeniere ich Immobilien so, dass sie Käufer sofort berühren. Kreativität ist meine Stärke. Jede Immobilie verdient einen Auftritt, der begeistert."

01

Empathie

Ich verstehe, wie emotional der Verkauf eines Zuhauses ist und begleite Menschen mit Feingefühl.

02

Verantwortung

Eigentümer können sich darauf verlassen, dass ich ihre Immobilie so umgehe, als wäre es meine eigene.

03

Verlässlichkeit

Für mich sind Termine und Absprachen immer verbindlich.

04

Stilbewusstsein

Ich erkenne Potenziale und mache Räume zu visuellen Erlebnissen, modern und zeitlos.



Viele **Eigentümer** stehen am Anfang vor der Frage, wie ein **Verkauf** überhaupt abläuft?

Genau dort **beginnen** wir **gemeinsam**.

SO ARBEITEN WIR

WIR BEGLEITEN DICH VOM ERSTGESPRÄCH BIS ZUM ERFOLGREICHEN VERKAUF



01 Erstgespräch & Objektanalyse

Wir lernen uns kennen, hören zu und schaffen die Grundlage für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.



02 Wertermittlung & Vermarktungsstrategie

Wir ermitteln den realistischen Marktwert und entwickeln eine Strategie, die zu deinem Ziel passt.



03 Konzept, Home Staging & Fotografie

Wir präsentieren deine Immobilie so, dass sie sofort auffällt und sich deutlich von anderen Angeboten unterscheidet.



04 Qualifizierung der Käufer & Besichtigungen

Wir filtern ernsthafte Interessenten und führen strukturierte Besichtigungen mit echter Aufmerksamkeit.



05 Preisverhandlung & Reservierung

Wir verhandeln professionell und sichern dir ein starkes Ergebnis mit klarer Reservierung.



06 Kaufvertrag & Notartermin

Wir prüfen den Kaufvertrag und stehen dir auch beim Notartermin persönlich zur Seite.



07 Schlüsselübergabe & Nachbetreuung

Wir bleiben an deiner Seite, auch wenn der Verkauf abgeschlossen ist.

01

ERSTGESPRÄCH & OBJEKTANALYSE

Der erste Schritt ist immer ein persönliches Gespräch. Wir nehmen uns Zeit, um den Menschen hinter dem Verkauf kennenzulernen und um zu verstehen, was für dich wirklich wichtig ist. Eine gute Beratung entsteht nur, wenn wir offen miteinander sprechen und wenn du dich gut aufgehoben fühlst.

Im nächsten Schritt schauen wir uns das Objekt genau an. Wir erfassen alle relevanten Daten und prüfen, welches Potenzial in der Immobilie steckt. Diese Analyse bildet die Grundlage für eine realistische Einschätzung und für eine klare Empfehlung, wie ein erfolgreicher Verkauf aussehen kann.

Nach der Analyse entscheidest du ganz in Ruhe, ob wir der richtige Partner für dich sind. Diese Freiheit schafft Vertrauen und bildet die Basis für einen erfolgreichen Verkauf.

**JETZT CHECKLISTE
ANFORDERN UND MIT
EINEM GUTEN GEFÜHL
IN UNSER GESPRÄCH
STARTEN.**

📞 0177 6361013



A modern dining room interior. A dark wooden table is set with a glass jar of cereal, a bottle of milk, a bowl of cereal, and a cup of coffee. A large abstract painting is on the wall, and a floor lamp with a black shade is positioned over the table. A vase with red flowers sits on the table.

Ein **Immobilienverkauf** verändert
vieles im Leben.

Wir stehen dir dabei **persönlich** zur
Seite und geben dir die **Ruhe** und
Sicherheit, die du für jeden Schritt
dieser **Entscheidung** brauchst.

WERTERMITTLUNG & VERMARKTUNGSSTRATEGIE

Die optimale Wertermittlung ist der wichtigste Startpunkt für deinen Immobilienverkauf. Wir bewerten Immobilien anhand objektiver Kriterien und faktenbasierter Analyse. Durch unsere Erfahrung ermitteln wir den realistischen Wert deiner Immobilie.

Bevor deine Immobilie das erste Mal online erscheint, steht eine Entscheidung an, die über den gesamten Verkaufserfolg bestimmt: der richtige Preis. Er entscheidet, ob dein Objekt schnell und sicher verkauft wird oder ob es monatelang am Markt bleibt und am Ende unter Wert abgegeben wird.

TYPISCHE DENKFEHLER BEI DER PREISFESTLEGUNG

Die 5 häufigsten Stolpersteine für Eigentümer sind:

01

**Preis am Nachbarhaus orientieren:
"Mein Nachbar hat Preis X bekommen"**

Jede Immobilie ist anders: Lage, Zustand, Ausstattung und Marktzeitpunkt machen Vergleiche oft wertlos.

02

**Zu hoch einsteigen nach dem Motto:
„Runtergehen geht immer“**

Ein überzogener Startpreis schreckt qualifizierte Käufer ab und führt häufig zu einem schlechteren Endergebnis.

03

**Den Wert emotional bewerten:
"Hier steckt so viel Herz drin"**

Persönliche Erinnerungen erhöhen den Marktpreis nicht. Entscheidend sind objektive Daten, Nachfrage und Vergleichswerte.

04

**Einen Preis ohne Strategie:
"Irgendeiner wird schon kaufen"**

Ein Preis muss zur Immobilie, zur Käufergruppe und zur Vermarktungsstrategie passen, sonst bleibt das Potenzial ungenutzt.

05

**Auf professionelle Einschätzung verzichten
"Ich kenne meine Immobilie am besten"**

Ohne neutrale Bewertung entstehen Preisfehler, die Zeit und Geld kosten. Fachartikel betonen, dass fehlende Expertise zu falschen Preisen führt.

EIN ZU HOHER STARTPREIS ERHÖHT NICHT DEN VERKAUFSPREIS, SONDERN NUR DIE FALLHÖHE SPÄTERER PREISREDUZIERUNGEN.



Zu hoher Preis:

Abschreckend für Interessenten, die Nachfrage bleibt aus.



Immobilie verliert an Aufmerksamkeit, lange Vermarktungszeit und spätere Preisreduktionen.



Zu niedriger Preis:

Viele Interessenten, schneller Verkauf, aber unter Wert.



Hohe Nachfrage, aber ein großer Teil des möglichen Verkaufspreises bleibt ungenutzt.



Realistischer Preis:

Qualifizierte Interessenten mit hoher Kaufbereitschaft.



Starke Nachfrage, Wettbewerb unter Käufern und ein optimaler Verkaufspreis

Die Erfahrung zeigt: Je **mehr echte Interessenten** sich mit einer Immobilie beschäftigen, desto **mehr Kaufzusagen** entstehen.



KONZEPT, HOME STAGING & FOTOGRAFIE

Dein Zuhause ist ein wertvolles Gut und es verdient eine Präsentation, die sein Potenzial voll ausschöpft und ein Inserat schafft, das nachhaltig überzeugt. Durch unsere hochwertige Präsentation generieren wir mehr Aufmerksamkeit online und sorgen für ein echtes WOW bei den Besichtigungen.



Unsere 4 Erfolgsgaranten für einen professionellen Gesamteindruck:

01

Home Staging inklusive

Käufer achten auf Lage, Größe, Ausstattung und Aufteilung einer Immobilie. Die echte Qualität einer Immobilie wird erst sichtbar, wenn Räume erlebbar werden. Besonders in einem wettbewerbsintensiven Markt verschafft Home Staging Eigentümern einen klaren Vorteil. Das Beste: bei uns ist Home Staging immer Teil unserer Serviceleistungen.

02

Professionelle Immobilienfotos

Der erste Eindruck entsteht online und entscheidet maßgeblich darüber, ob ein Interessent einen Besichtigungstermin anfragt. Schlechtes Licht oder unvorteilhafte Fotos können selbst eine sehr gute Immobilie ausbremsen. Deshalb arbeiten wir ausschließlich mit Bildern in Premiumqualität, die die Wertigkeit hervorheben und Nachfrage auslösen.

03

Verkaufsrelevante Unterlagen

Wir übernehmen die vollständige Beschaffung und Prüfung aller verkaufsrelevanten Unterlagen. Das sorgt nicht nur für einen professionellen Eindruck, sondern ist auch entscheidend für die Finanzierungsprüfung der Käufer. Ein vollständiges, gut vorbereitetes Paket schafft Vertrauen und beschleunigt deinen gesamten Verkaufsprozess spürbar.

04

Hochwertiges Exposé

Wir sorgen nicht nur dafür, dass deine Immobilie online maximale Aufmerksamkeit erzielt, sondern auch vor Ort und später zu Hause dieses echte „Das-möchte-ich-haben“-Gefühl auslöst. Dafür drucken wir das Exposé hochwertig in Magazinform aus, damit Interessenten deine Immobilie nicht nur sehen, sondern erleben und sie nachhaltig im Gedächtnis bleibt.

Warum wir beim Immobilienverkauf auf Home Staging setzen? Weil es wirkt!



Was ist Home Staging?

Home Staging verbindet Interior Design, Verkaufspsychologie und Marketing. Durch den gezielten Einsatz von Möbeln, Farben, Licht und Dekoration wirken Räume größer, heller und moderner. Es geht darum, die Stärken der Immobilie sichtbar zu machen.

Kaufentscheidungen entstehen emotional und oft in Sekunden. Home Staging schafft Klarheit, Orientierung und ein gutes Gefühl, damit Interessenten sich sofort vorstellen können, wie sie in der Immobilie leben können

Das ist mit Home Staging möglich*

Bis zu

85 %

gesteigerte
Nachfrage

Bis zu

50 %

reduzierte
Verkaufszeit

Bis zu

15 %

höhere
Verkaufserlöse

*Voraussetzung ist ein realistisch angesetzter Angebotspreis.
(Quelle: DGHR Verbandsstatistik 2014-2024)



ohne Home Staging



mit Home Staging



HOME STAGING IN BEWOHNTEN IMMOBILIEN

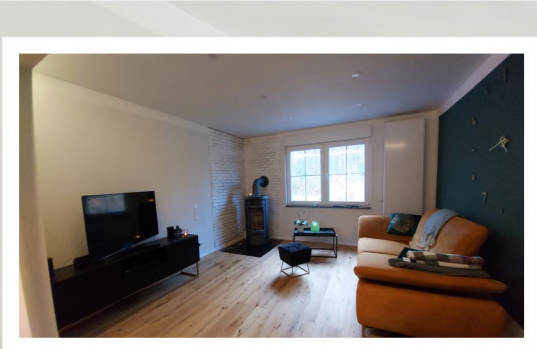
Wenn Eigentümer während der Vermarktung noch in ihrer Immobilie leben, treffen zwei Welten aufeinander: Der persönliche Alltag und die Erwartungen der Kaufinteressenten. Home Staging baut eine Brücke zwischen beiden und sorgt dafür, dass die Immobilie trotz Nutzung perfekt präsentiert wird.



Home Staging in bewohnten Immobilien lässt **Persönliches** in den Hintergrund treten und **schaft Räume**, in denen sich viele Interessenten ihr **eigenes Zuhause** vorstellen können.

DER WEG ZU DEINEM PERFEKTEM AUFTRITT

Alle Maßnahmen werden gemeinsam abgestimmt, damit jeder Schritt leicht umsetzbar ist und sich gut in den Alltag einfügt. Wir bringen alle nötigen Dekorationsgegenstände mit und übernehmen die komplette Gestaltung vor Ort. Die Räume bleiben weiterhin voll nutzbar, nur eben neutraler, klarer und einladender präsentiert.



DAMIT DAS GELINGT, KÜMMERN WIR UNS UM FOLGENDE PUNKTE:

- Ordnung schaffen, Räume klar strukturieren
- Möbel optimal platzieren, um Größe und Funktion zu betonen
- Persönliche Gegenstände reduzieren, ohne das Zuhause ungemütlich wirken zu lassen
- Licht und Farben so einsetzen, dass alles heller und freundlicher wirkt
- Kleine Schönheitsfehler ausgleichen und Oberflächen beruhigen
- Mit ausgewählten Accessoires eine warme, moderne Atmosphäre schaffen

All das passiert so, dass der Alltag der Verkäufer nicht wesentlich eingeschränkt wird. Die Immobilie wirkt für Interessenten perfekt vorbereitet, während die Verkäufer weiterhin ganz normal darin leben können.

04

QUALIFIZIERUNG DER KÄUFER & BESICHTIGUNGEN

Vor jeder Besichtigung prüfen wir die Kaufinteressenten sorgfältig. Dazu gehört eine erste Außenbesichtigung der Immobilie, eine vorliegende Finanzierungsbestätigung der Bank sowie die Einschätzung, ob Käufer und Immobilie wirklich zueinander passen. So stellen wir sicher, dass nur ernsthafte Interessenten zur Besichtigung eingeladen werden.

05

PREISVERHANDLUNG & RESERVIERUNG

Beim Immobilienverkauf geht es in der Preisverhandlung oft um große Summen. Emotionen spielen dabei schnell eine Rolle. Als Makler behalten wir den Blick von außen und führen die Gespräche sachlich, professionell und mit klarem Fokus auf Ihr Ziel. Wir prüfen die Ernsthaftigkeit der Kaufabsicht, führen die Verhandlungen strukturiert und setzen deine Interessen konsequent durch. Erst wenn alle wichtigen Punkte geklärt sind, wird die Immobilie verbindlich für den passenden Käufer reserviert.



06

KAUFVERTRAG & NOTARTERMIN

Der Kaufvertrag bildet die Grundlage für einen sicheren und transparenten Immobilienverkauf. Wir stimmen alle wichtigen Inhalte mit Käufer, Verkäufer und Notariat ab, prüfen den Vertragsentwurf sorgfältig und bereiten dich auf den Notartermin vor. Beim Termin selbst begleiten wir dich persönlich und sorgen dafür, dass alle Vereinbarungen klar geregelt sind und der Verkauf rechtssicher abgeschlossen werden kann.

07

SCHLÜSSELÜBERGABE & NACHBETREUUNG

Mit der Schlüsselübergabe endet der Verkaufsprozess und ein neuer Abschnitt beginnt. Wir begleiten auch diesen Schritt persönlich, erstellen ein Übergabeprotokoll, dokumentieren Zählerstände und sorgen dafür, dass alle wichtigen Unterlagen übergeben werden. So wird der Eigentumswechsel für Verkäufer und Käufer klar, strukturiert und reibungslos abgeschlossen.

A man and a woman are shown from the chest up, looking down at a document they are holding together. The man is on the left, wearing a white polo shirt, and the woman is on the right, wearing a light-colored sweater. They both have a focused expression. In the bottom right corner, there is a yellow sticky note with a brown pushpin at the top left corner. The note contains the text: "DIE ÜBERGABE DER IMMOBILIE ERFOLGT ERST NACH VOLLSTÄNDIGEM ZAHLUNGSEINGANG DES KAUFPREISES." The background is a plain, light-colored wall.

**DIE ÜBERGABE DER
IMMOBILIE ERFOLGT ERST
NACH VOLLSTÄNDIGEM
ZAHLUNGSEINGANG DES
KAUFPREISES.**



Wenn es um den **Verkauf** einer **Immobilie** geht, stehen oft **große Werte** und wichtige Entscheidungen im Raum. Wir schützen Ihre **Interessen** und sorgen mit **Erfahrung, Strategie** und **Verhandlungsgeschick** dafür, dass der Verkaufsprozess **sicher** und **erfolgreich** verläuft.

EIN GUTER VERKAUF IST KEIN ZUFALL

WARUM MAKLEREXPERTISE DEN UNTERSCHIED MACHT

Dein Zuhause ist dein wertvolles Gut und es verdient eine Präsentation, die sein Potenzial voll ausschöpft und ein Inserat schafft, das nachhaltig überzeugt. Durch unsere hochwertige Präsentation generieren wir mehr Aufmerksamkeit online und sorgen für ein echtes WOW bei den Besichtigungen.

01 Rechtliche Verantwortung

Ein Makler kennt alle gesetzlichen Vorgaben, von Pflichtangaben im Exposé bis zu Fristen und Vertragsdetails. Das schützt vor Fehlern, die teuer werden können, und sorgt für einen rechtssicheren Ablauf.

02 Zeitlicher Aufwand

Anfragen beantworten, Unterlagen beschaffen, Besichtigungen koordinieren, Rückfragen klären – all das kostet enorm viel Zeit. Ein Makler übernimmt diese Aufgaben vollständig und hält dir den Rücken frei.

03 Strategie

Ein Makler entwickelt eine klare Verkaufsstrategie: realistische Preisfindung, professionelle Präsentation, Nutzung aller relevanten Portale und Zugriff auf ein bestehendes Netzwerk. Das erhöht die Reichweite und die Chance auf den bestmöglichen Verkaufspreis.

04 Emotionale Entlastung

Ein Verkauf ist oft emotional, besonders bei lang bewohnten Immobilien. Ein Makler bringt die nötige Distanz mit, führt sachlich durch Besichtigungen und verhandelt ohne Druck. Das sorgt für Ruhe und bessere Entscheidungen.

05 Professionelle Verhandlung

Makler verhandeln täglich und wissen, wie man Interessen durchsetzt, ohne die Stimmung zu belasten. Sie erkennen taktische Angebote, bleiben souverän und erzielen oft bessere Ergebnisse als private Verkäufer.

06 Sicherer Abschluss

Vom Kaufvertragsentwurf bis zur Übergabe: Ein Makler kennt typische Stolperfallen und sorgt dafür, dass keine wichtigen Schritte übersehen werden. Das minimiert Risiken und macht den Verkaufsprozess zuverlässig und transparent.

PROVISIONSMODELLE

PROVISION BEIM IMMOBILIENVERKAUF

Beim Immobilienverkauf geht es um große Werte, deshalb sprechen wir auch über die Provision offen und transparent. Je nach Immobilie, Zielgruppe und Vermarktungsstrategie kann ein unterschiedliches Provisionsmodell sinnvoll sein. Gemeinsam entscheiden wir, welche Variante die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf schafft.

01

Geteilte Provision

3,57 % Provision für Verkäufer

3,57 % Provision für Käufer

→ Für viele Käufer ein vertrautes und etabliertes Modell

→ Käufer müssen mehr Eigenkapital vorweisen

→ Preisverhandlungen finden häufiger statt

02

Provisionsfrei für Käufer

7,14 % Provision für Verkäufer

0 % Provision für Käufer

→ Geringere Nebenkosten erleichtern Käufern die Finanzierung

→ Größere Nachfrage durch attraktive Kostenstruktur

→ Preisverhandlungen finden geringer bis gar nicht statt

Als Verkäufer entscheidest du über das Provisionsmodell. Wir beraten dich offen und zeigen dir, welche Strategie den Verkauf bestmöglich unterstützt.



WARUM EIGENTÜMER UNS VERTRAUEN

DAS SAGEN KUNDEN ÜBER UNS



Wir haben das Gespräch gesucht, weil der Verkauf unserer Immobilie aktuell eher schleppend verläuft und wir uns eine professionelle Einschätzung gewünscht haben.

Das Gespräch war sehr angenehm, ausführlich und bestens vorbereitet. Besonders positiv fanden wir, dass sich viel Zeit genommen wurde, um die aktuelle Situation ehrlich zu analysieren und eine sinnvolle Strategie zu entwickeln. Es war gut zu sehen, dass hier nicht einfach „schnell irgendetwas“ gemacht wird, sondern mit Plan und Erfahrung an die Sache herangegangen wird. Es wurde über den Tellerrand hinausgeschaut und auf Punkte hingewiesen, die wir selbst so nicht gesehen hätten.

Wir haben uns sehr gut beraten gefühlt und würden den Service jederzeit weiterempfehlen.



Susanne hat – wie auch schon bei früheren Projekten für mich – ein exzellentes Homestaging umgesetzt. Die Immobilie wurde perfekt vorbereitet und professionell für die Vermarktung in Szene gesetzt.

Lisa hat anschließend eine fundierte Marktwertermittlung durchgeführt und einen klar strukturierten Vermarktungsplan erstellt. Neben den klassischen Anzeigen auf Immobilienportalen und Social Media wurden auch Performance-Marketing-Kampagnen sowie eine Flyeraktion umgesetzt. Das Ergebnis: Bereits nach 11 Tagen konnten wir einen Käufer finden – und das in der aktuellen Marktsituation. Was ich besonders stark finde: Bei Get Your Home wird Homestaging und Vermarktung als durchdachtes Gesamtpaket angeboten. Genau das ist meiner Meinung nach der Schlüssel für einen erfolgreichen Verkauf.

Wenn du dir eine Zusammenarbeit mit uns vorstellen kannst, freuen wir uns darauf, dich und deine Immobilie in einem persönlichen Gespräch kennenzulernen. Gemeinsam besprechen wir die nächsten Schritte für einen erfolgreichen Verkauf.



SUSANNE MICHEL & LISA DREXLER

HOME STAGERIN

IMMOBILIENMAKLERIN



0177 6361013



hello@getyourhome-nrw.de



www.getyourhome-nrw.de



@getyourhome_nrw