Ihr Immobilienexperte rund um Düsseldorf

Baumgarten
Immobilien

Sehr geehrter Immobilienkunde,

auf den nächsten Seiten bieten wir einige Informationen zu unserem Unternehmen und Informationen "rund um die Immobilie".

Egal ob Mieter, Vermieter, Käufer oder Verkäufer, hier ist für jeden Immobilien Interessierten etwas dabei. Für umfassende Informationen besuchen Sie uns auch im Internet, unter www.Baumgarten-Immobilien.de bieten wir Ihnen weitere Informationen zu den von uns angebotenen Immobilien, in einem neu geschaffenen Download – Bereich finden Sie z. B. Antragsformulare, interessante Links und vieles mehr.

Sollten Sie noch weitere Fragen oder Anregungen haben, so freuen wir uns sehr auf Ihren Besuch.

Herzlichst Ihr
Andreas Baumgarten

Baumgarten Immobilien

Seit über 30 Jahren steht der Name "Baumgarten Immobilien" mit folgenden Schwerpunkten für Qualität und Kompetenz in Düsseldorf:

- **Verkauf** von Gewerbe, Eigentumswohnungen, Einfamilienhäusern, Mehrfamilienhäusern
- Wertermittlung von Immobilien
- Kunden und Objektbetreuung durch eine professionelle Software
- Kooperation mit seriösen Finanzierungsberatern und Vesicherungsagenturen
- Mitgliedschaft im RDM
- stetige Weiterbildung unserer Mitarbeiter
- Vermietung von Wohnungen, Häusern und Gewerbeobjekten

Um unseren Kunden ein umfassendes Servicepaket bieten zu können, kooperieren mit seriösen Finanzierungsberatern sowie Vesicherungsagenturen und sind Mitglied im Ring Deutscher Makler.

Baumgarten
Immobilien

Firmenbiographie

1971 wurde die Firma PBI Baumgarten Immobilien durch den Senior Peter Baumgarten zunächst als Hausverwaltung gegründet. Diesen Geschäftsbereich leitet heute Tochter Stefanie Baumgarten mit dem Firmensitz - Dellestraße 51 in 40627 Düsseldorf-Unterbach.

1997 stieg man dann auch professionell ins Maklergeschäft ein, die Firma "Baumgarten Immobilien GmbH & Co. KG Grundbesitzvertrieb" entstand mit Sitz auf der Stresemannstraße 3. Geschäftsführer dort ist Andreas Baumgarten, der Sohn des Firmengründers. Der Schwerpunkt liegt auf der Vermittlung von "klassischen" Privatimmobilien, also der Vermietung oder dem Verkauf von Wohnungen Ein- und Mehrfamilienhäusern. Der Aktivitätsbereich erstreckt sich auf Immobilien rund um den Unterbacher See wie auch Objekte in ganz Düsseldorf und Umgebung.

Mittlerweile sitzt die Firma in einem Ladenlokal auf dem Unterbacher Marktplatz und ist in dieser Region zu einem der stärksten und erfahrensten Immobilienmaklern geworden.
Selbstverständlich sind wir Mitglied im Ring Deutscher Makler und erfüllen somit alle erforderlichen Auflagen für einen seriösen Ablauf.

Ich freue mich auch Sie schon bald zu unseren zahlreichen, zufriedenen Kunden zu zählen.
Bei eventuellen Rückfragen stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Warum überhaupt einen Makler einschalten?

Wir ersparen Ihnen durch unsere guten Marktkenntnisse Zeit und Mühe bei der Suche eines geeigneten + vor allen Dingen zahlungskräftigen Interessenten.

- Wir akzeptieren Ihre Preisvorstellung und legen gemeinsam den Verhandlungsbasis-Preis für die Vermarktung fest. Wir übernehmen die oft zahlreichen, etwa 30 - 60 Minuten dauernden Besichtigungstermine.
- Durch unser Wissen um juristische Fragestellungen können wir Sie auch vor Fehlern bewahren, die einem bei der umfangreichen Gesetzeslage in Deutschland leicht unterlaufen können.
- Wir übernehmen die gesamte Bewerbung und tragen auch die Kosten - bezahlt werden wir erst nach Erfolg!
- Wir organisieren die Abwicklung Ihrer Immobilienveräußerung und koordinieren alle Termine bis zur Übergabe des Hauses.
- Selbstverständlich stehen uns ausgezeichnete Rechtsanwälte und Notare zur Verfügung, die Ihre Interessen bei der Vertragserstellung bestmöglich vertreten.
- Wir vermitteln Ihnen KOSTENLOS ein maßgeschneidertes Finanzierungsangebot.
- Der Makler muß Ihnen gegenüber für seine (falsche) Beratung haften. Aus diesem Grund haben wir selbstver ständlich eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abgeschlossen.

Einen Makler einzuschalten rechnet sich daher immer!

Wir sind ein in Düsseldorf-Unterbach ansässiges Maklerbüro und kümmern uns intensiv um unsere Objekte überwiegend im Alleinauftrag. Wir sind ein Familienbetrieb und arbeiten Hand in Hand, um Ihre Immobilie professionell und rasch zu vermarkten.

Baumgarten
Immobilien

Hausverkauf: wie vorgehen?

Der erste Eindruck zählt auch beim Hauskauf

Ein Haus oder eine Wohnung zu verkaufen, ist eine Disziplin für sich, die Kenntnisse in verschiedensten Bereichen bedarf. Wer sein Haus verkaufen will, sollte zuerst einen Experten mit einer Hausschätzung beauftragen. Oftmals neigen die Eigentümer nämlich dazu, den Wert ihres Eigenheims zu hoch einzustufen. Ist der Verkaufspreis festgelegt, sollte man sich überlegen, ob der Verkauf in Eigenregie getätigt oder die Arbeit einem Immobilienprofi, etwa einem Makler überlassen werden soll.

«Verkaufe nie, was Dir gehört»

Nicht selten bewahrheitet sich gerade bei selbstbewohntem Eigentum folgende Weisheit: «Verkaufe nie, was Dir selbst gehört». In der Regel hängen am eigenen Haus oder an der eigenen Wohnung viele Emotionen, die sich bei einem Verkauf negativ auswirken können. Der Experte übernimmt alle Verkaufsschritte vom Erstellen einer Dokumentation übers Inserieren bis hin zu Besichtigungen und Verhandlungen mit potenziellen Käufern. Diese umfassende Vermittlungsleistung hat ihren Preis. Vom Verkaufs- erlös ist in der Regel eine Provision von bis zu drei Prozent fällig. Dennoch sind diese Auslagen gut investiert. So erspart einem ein Verkaufsprofi nicht nur Arbeit und hilft, Emotionen auszuschalten. Oftmals resultiert auch ein höherer Verkaufspreis. Zudem kann die Verkaufsprovision im Grundstückgewinnsteuerverfahren geltend gemacht werden.

Erster Eindruck zählt

Was beim Verkauf einer Liegenschaft aber immer zu beachten ist - unabhängig davon, ob der Verkauf selbst in die Hand genommen oder delegiert wird - ist Folgendes: Wichtig ist der erste Eindruck des Hauses oder der Eigentumswohnung. Sofern es sich nicht offensichtlich um ein Abbruchprojekt handelt, sollte man keine Mühen scheuen, die eigenen vier Wände im besten Licht zu präsentieren. Sogar kleinere Investitionen rechnen sich.

Mögliche Käufer beeindrucken

Primär empfiehlt sich, Ordnung in den Wohnräumen zu machen, den Rasen zu mähen, den Garten zu pflegen und wenn möglich kleinere Schäden auszubessern oder Farbanstriche etwas aufzufrischen. Überdies kann der Verkauf mit der Wahl des Zeitpunkts positiv beeinflusst werden. Freilich sind Interessenten immer und ganzjährig auf der Suche nach einem Eigenheim, mit Ausnahme der Sommerferienzeit oder über die Weihnachtsfeiertage. Dennoch beeindruckt ein Objekt mit wunderschönem Garten und vielleicht sogar mit Pool Kaufinteressenten eher im Sommerhalbjahr. Immobilien in Bergregionen ziehen vermehrt im Winter Käufer an.

Die Baumgarten Strategie

Das was ein Immobilienmakler eigentlich genau macht ist nur schwer transparent zu machen. Jeder kennt nur die offensichtlichen Tätigkeiten wie: Anzeigenschaltung, Telefonate, Besichtigungen. Hinter einer professionellen Immobilien-Vermarktung steckt aber viel mehr, als Verkäufer und Käufer offenkundig erkennen können. Hier eine tabellarische Zusammenstellung der wichtigsten Tätigkeiten bei der Vermittlung einer Immobilie.

Vermarktungsstrategie Baumgarten Immobilien

Phase 1: Auftragsverhandlungen

- Objektbegehung mögl. gemeinsam mit dem Verkäufer.
- Werteinschätzung, anhand einer Sachwert- oder Ertragswertermittlung. Einfluss von Erfahrungswerten und Vergleichsobjekten. Evtl. Recherche beim Gutachterausschuss des Kreises/der Stadt.
- Vertragsverhandlungen mit dem Verkäufer.

Phase 2: Objektaufbereitung

- Erstellung einer digitalen Fotoserie des Objektes.
- Zusammenstellung aller Objektunterlagen; Erstellung einer Verkaufsakte.
- Evtl. Recherche bei Bau- und Planungsbehörden.
- Erstellung von 2 verschiedenen Verkaufsprospekten. Einmal DIN-A4-Kurzexposé mit den wichtigsten Eckdaten. Weiterhin Gesamtexposé mit allen kaufentscheidenden Unterlagen und einer ausführlichen Objektbeschreibung, Plänen sowie evtl. mehreren Objektfotos.
- Eingabe in die firmeninterne Immobiliensoftware.
- Übermittlung der Daten in die angeschlossenen Internet-Datenbanken.

Baumgarten
Immobilien

Phase 3: Aktive Verkaufsphase

- Versendung des Kurz- bzw. Gesamtexposés an vorgemerkte Kaufinteressenten.
- Nachfassen bei diesen Kaufinteressenten.
- Reaktion auf Interessentenanfragen, Erstellung eines Bedürfnisprofils des Interessenten zur gezielteren Angebotsübermittlung. (Viele Kaufinteressenten kaufen letztlich etwas völlig anderes, als zu Anfang der Suche geplant)
- Beantwortung von Email-Anfragen aus den Internet-Präsentationen.
- Terminierung von Besichtigungsterminen und Begleitung bei Besichtigungen.
- Anzeigenschaltung in für das Objekt in Frage kommenden Printmedien.
- Versendung eines monatlichen Tätigkeitsberichtes an den Verkäufer, zur Information über die Verkaufaktivitäten.

Phase 4: Verkaufsabwicklung

- Verhandlungskoordination zwischen Verkäufer und Käufer.
- Schriftliche Reservierung des Objektes nach/während der Erzielung eines Verhandlungsergebnisses. Damit werden alle Verkaufsaktivitäten gestoppt, auch bei den angeschlossenen Vertriebspartnern.
- Hilfestellung für den Käufer zur Sicherstellung der Finanzierung.
- Erstellung eines notariellen Kaufvertragsentwurfes und Versendung an die Vertragsparteien.
- Terminierung eines notariellen Beurkundungstermins und Begleitung der Parteien während des Termins.
- Übergabe eines Hausordners an den Käufer.
- Löschung des Angebotes aus allen elektronischen Medien.
- Rückgabe aller evtl. erhaltener Originalunterlagen an den Verkäufer oder Käufer.

Die Baumgarten Leistungsgarantie

1. Wir verkaufen Ihre Immobilie auf Basis unserer Wertanalyse innerhalb von 3 Monaten.

2. Sollten wir länger als 3 Monate benötigen halbieren wir die Verkäuferprovision für Sie.

3. Und wenn der Verkauf länger als 6 Monate dauert berechnen wir den Verkäufern keine Provision.

Garantiematrix

Verkaufszyklus	Verkäuferprovision	Käuferprovision
0 – 3 Monat	3%	3%
4 – 6 Monate	1,5%	3%
> 6 Monate	0%	3%

Grundsätzlich gilt: Honorar nur bei Erfolg!

Baumgarten
Immobilien

Leistungsgarantie Aufgabenspeicher

Für Familie:

Objektbeschreibung:

Aufgabe	Geplant am:	Wird erledigt von:	Erledigt am:	Erledigt von:
Objektordner anlegen				
Kundenanalyse der eigenen Interessenten				
Bilder und Daten aufbereiten				
Unterlagen beschaffen von Grundbuchamt/Eigentümer				
Datenbankeintrag AMMON				
Exposé erstellen				
Internetportale (ImmoScout24, Immowelt, ...)				
Abfragen von Käuferprofilen aus der Bürodatenbank (AMMON)				
Inserat Rheinische Post				
Inserat Wochenblatt				
Makler Kollegen abfragen				
Geschäftskontakte Info				
Mailings und Telefonate mit Kaufinteressenten				
Flyervorlagen erstellen				
Flyerverteilung				
Offenen Besichtigung				
Änderung in AMMON (Termin, Preis, Zustimmung Verkäufer)				
Inserate RP				
Inserate Wochenblatt				

Sie suchen kompetente Beratung?
Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Beratungstermin.

Tel. 0211 - 69 990 650.

Notizen:

Baumgarten
Immobilien

.

Baumgarten Immobilien GmbH
& Co.KG Grundbesitzvertrieb
Düsseldorf HRA 15126

Breidenplatz 12
40627 Düsseldorf

Fon 0211.69 990 650
Fax 0211.69 990 659

www.baumgarten-immobilien.de
info@baumgarten-immobilien.de

persönlich haftender Gesellschafter
Andreas Baumgarten GmbH
Düsseldorf HRB 41827

Geschäftsführer
Andreas Baumgarten

Bankverbindung
Stadtsparkasse Düsseldorf
BLZ 300 501 10
Konto-Nr. 80 016 207

Mitglied im Ring
Deutscher Makler