



ICONS IMMOBILIEN CONSULTING
ANDRÉ DANNENBERG

Ihre
Immobilie
erfolgreich verkaufen



André Dannenberg

Mein Ansatz basiert auf Vertrauen und Transparenz.

Eine offene Kommunikation und eine ehrliche, verantwortungsvolle Beratung sind die Grundlage für jede erfolgreiche Zusammenarbeit.

Mein Ziel ist es, IHNEN nicht nur als Makler, sondern als vertrauensvoller und lösungsorientierter Partner zur Seite zu stehen.



INHALTSVERZEICHNIS

2 VORSTELLUNG

3 WARUM WIR

4 DER VERKAUFSPROZESS

6 DAS VORGESPRÄCH

8 DAS STRATEGIEGESPRÄCH

10 DIE VORBEREITUNG

12 DAS MARKETING

14 VERÖFFENTLICHUNG

16 DIE VERHANDLUNG

17 ABSCHLUSS UND ÜBERGABE

19 CHECKLISTE UNTERLAGEN

20 CHECKLISTE UNTERLAGEN

21 IHR ANSPRECHPARTNER

22 IMPRESSUM



Vorstellung

Gemeinsam mehr erreichen

André Dannenberg

- 1968 geboren in Wiesbaden, aufgewachsen in Ingelheim, seit 2000 verheiratet, ein Sohn
- 1989 Abitur am Stefan-George-Gymnasium in Bingen
- 1989 - 1991 Reserveoffizier bei der Bundeswehr
- 1993 - 1997 Bezirksleiter der Sparkassenversicherung in Alzey
- 1997 - 2001 Immobilienmakler bei der Kreissparkasse Alzey
- 2002 - 2006 Immobilienmakler bei der Nassauischen Sparkasse (Naspa Immobilien GmbH) in Wiesbaden
- 2007 - 2016 Immobilienmakler bei der Sparkasse Rhein-Nahe, Büro Ingelheim
- 2016 - 2022 Immobilienmakler bei der Sparkasse Rhein-Nahe Betreuung des gesamten Neubaugeschäfts
- 2022 Immobilienmakler bei Aigner Immobilien GmbH in München, Büro Pullach
- 2023 selbständiger Immobilienmakler, Coaching und Consulting von Bauträgern und Maklern, Referent bei der Immobilien Makler Akademie, Gruppenexperte bei der Maklersprechstunde (der größten Profigruppe für Makler bei Facebook mit über 9000 Mitgliedern)

In 27 Jahren über 1500
verkaufte Immobilien und Grundstücke !



Immobilien sind meine Leidenschaft

GENIESSEN SIE ENTSPANNT IHREN PERSÖNLICHEN VERMARKTUNGS-SERVICE

Wenn Sie eine Immobilie verkaufen möchten, setzen Sie auf einen zuverlässigen und erfolgreichen Partner.

Ich als Immobilienprofi helfe Ihnen bei dem erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie.

Bei der Vermittlung von Wohnimmobilien setzen wir auf mein gesamtes Know-how.

Jetzt
Beratungsgespräch
vereinbaren

Regionale Expertise

Über 28 Jahre am Markt und mehr als 1500 begleitete Beurkundungen

Bestens Ausgebildet

Ich arbeite mit den besten Qualifikationen und lege viel Wert auf Weiterbildung.

Mit Leidenschaft dabei

Mit Herz und Verstand betreue ich Verkäufer und Käufer durch den gesamten Prozess.

(0671) 2154 1200
info@icons.immo

Der Verkaufsprozess



Verkaufsprozess

Mit Strategie zum Ziel

01 Vorgespräch

- Ihre Wünsche und Pläne
- Begutachtung Ihrer Immobilie
- Beratung

02 Strategiegelgespräch

- Kaufpreis
- Verkaufsstrategie
- Beratung

03 Vorbereitung

- Beauftragung möglicher Reparaturen
- Home Staging
- Beschaffung und Aufbereitung notwendiger Dokumente

04 Marketing

- Immobilienfotografie durch einen Profi
- Immobilienvideo
- virtueller Rundgang
- Erstellung Exposé und Begleitunterlagen

05 Veröffentlichung

- Planung der Vermarktung
- Online-Marketing
- Veröffentlichung des Inserats

06 Verhandlungen

- Besichtigungen
- Beratungen
- Verhandlungen
- Klärung der Käuferfinanzierung

07 Abschluss

- Vorbereitung Kaufvertrag
- Begleitung zum Notar

08 Übergabe

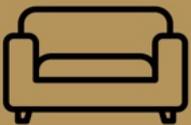
- Übergabe der Immobilie an den Käufer
- Austausch notwendiger Dokumente

Vom Vorgespräch
zur
individuellen
Strategie



Das Vorgespräch

Persönliche Beratung für
gute Entscheidungen



Lernen Sie
mich kennen



Was sind Ihre
Wünsche



Ich berate Sie
umfangreich

UNSER VORGESPRÄCH IST UNVERBINDLICH

Ich bin Ihr persönlicher Ansprechpartner, wenn es um den Immobilienverkauf geht. Ich besichtige Ihre Immobilie und berate Sie vor der Vermarktung zu all Ihren Fragen.

Das Strategie- gespräch

Vorstellung meiner
Verkaufsstrategie -
denn Erfolg ist planbar



MEINE STRATEGIE

Aus unserem Gespräch und der Besichtigung habe ich genug mitgenommen, um sowohl einen möglichen Kaufpreis zu ermitteln, als auch eine auf Sie abgestimmte Verkaufsstrategie zu entwickeln.

Diese Strategie werde ich mit Ihnen besprechen und abstimmen, sodass Sie über den gesamten folgenden Verkaufsprozess gut informiert sind.



Mit Plan und
Verstand in den
Immobilienverkauf

Mit meiner Garantie auf der sicheren Seite



MEINE LEISTUNGSGARANTIE

In meiner Leistungsgarantie bespreche ich mit Ihnen alle Maßnahmen, die es benötigt, um die Immobilie bestmöglich zu verkaufen.

Alle daraus entstehenden Kosten werden von mir als Makler im Exklusivauftrag vorfinanziert und sind nur im Erfolgsfalle zu bezahlen. Sie als Verkäufer gehen also kein Risiko ein.

Sollte ich die garantierten Leistungen nicht fristgerecht erbringen, können Sie den Vertrag jederzeit kündigen.



Kein Kostenrisiko für Sie
als Verkäufer.

Eine
umfangreiche
Vorbereitung
ist das A & O



Die Vorbereitung

Es wird nichts dem Zufall
überlassen!



DIE VORBEREITUNG

Die Organisation des Fotoshootings, fehlende Unterlagen besorgen, verkaufspreiserhöhende Renovierungen.

Es gibt vor dem Verkauf Ihrer Immobilie viele Dinge, die es zu erledigen gilt, um Ihre Immobilie besser zu verkaufen. Selbst kleine Maßnahmen bieten bereits einen großen Effekt für einen erfolgreichen Verkauf.



Unnötige
Kaufpreisreduzierungen
gekonnt vermeiden.

Herausragendes
Marketing für
einen
erfolgreichen
Verkauf



*Auch diskret zu
vermittelnde
Immobilien
weiß ich gekonnt
zu vermarkten.*

Das Marketing

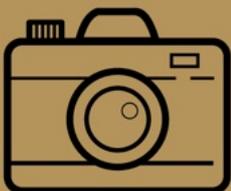
~~Marketing kann mächtig
sein~~ *ist*



DAS MARKETING

Ein gut konzipiertes Marketing ist in der Immobilienvermittlung enorm wichtig, um Ihre Immobilie optimal in Szene zu setzen. Ich erstellen hierfür Inhalte, die positiv auffallen:

- Professionelle Fotos, auch mit Drohne
- Immobilienvideo
- Erstellung eines virtuellen 3D-Rundgangs
- zielgruppenorientiertes, ansprechendes Exposé
- Social Media Präsentation



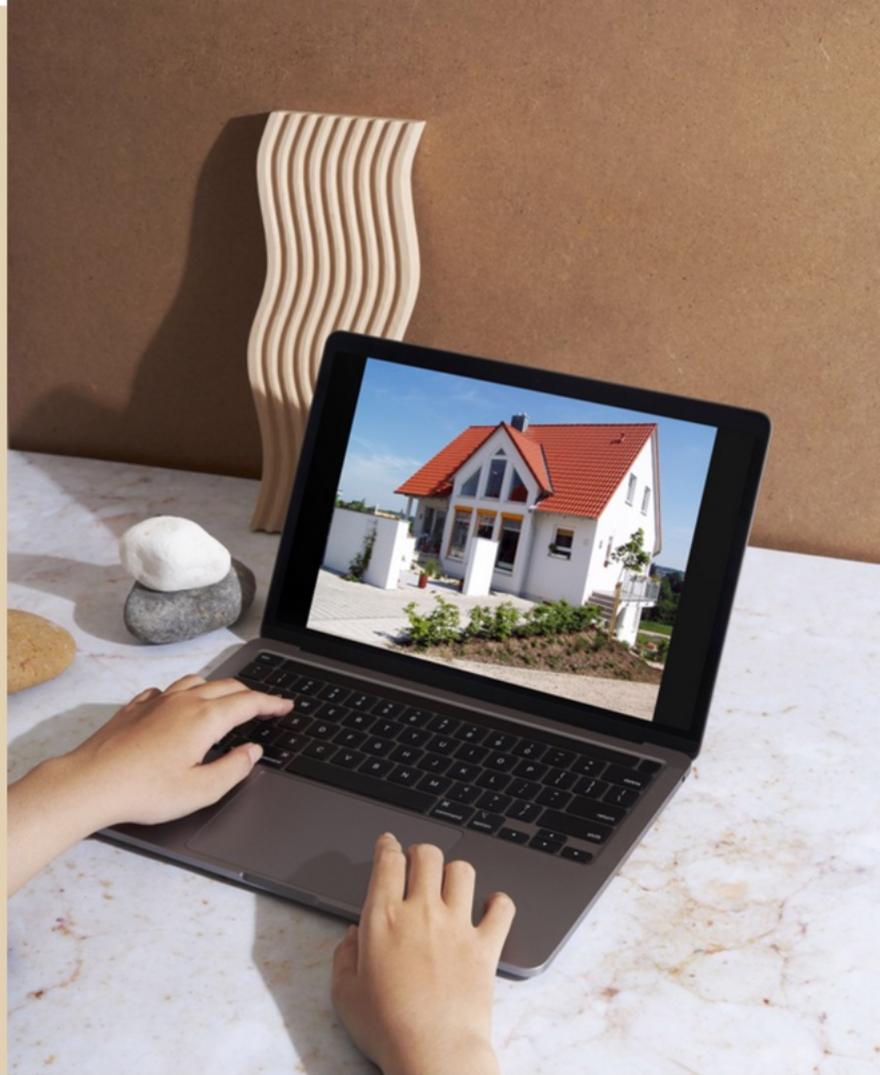
Ich setze Ihre
Immobilie gekonnt in
Szene.

Wo immer man sucht, wir sind schon da !



Jetzt wirds öffentlich

Ihre Immobilie im besten
Licht



VERÖFFENTLICHUNG

Alle Vorbereitungen sind erledigt und Ihre Immobilie steht für die Veröffentlichung in den Startlöchern.

Inserate in den gängigen Portalen werden geschaltet, wir nutzen meine Social-Media-Kanäle sowie mein Netzwerk und schon erhalten wir die ersten Anfragen, die ich bearbeite und vorprüfe.

Ob Sie bei den stattfindenden Besichtigungen dabei sind, bestimmen Sie!



Jetzt geht es los, aber ohne
Qualitätsprüfung keine
Besichtigung.

Verhandlungen
Abschluss
Übergabe



Ich verhandle für Sie

Ich kenne unseren
Spielraum



DIE VERHANDLUNG

Nach Gesprächen und Besichtigungen haben wir vorgeprüfte und solvente Interessenten, die nun für Verhandlungen bereit sind. Darüber hinaus wissen wir durch unsere klare Vorbereitung genau, was Ihre Immobilie zu bieten hat.

Die Verhandlungen führe ich gekonnt durch Expertise, mit Geschick und Erfahrung zu einer Einigung, die für beide Parteien zufriedenstellend ist.



Mit Verhandlungsgeschick und
Expertise.

Abschluss und Übergabe

Glücklich bis zum Abschluss und darüber hinaus.



ABSCHLUSS UND ÜBERGABE

Vom Vorgespräch bis zu Verhandlungen haben wir es zum Notar geschafft. Der Kaufvertragsentwurf wird erstellt und nach Prüfung und Klärung aller Fragen dann beim Notar unterzeichnet.

Ist der Kaufpreis geflossen, biete ich Ihnen noch eine dokumentierte Übergabe für alle Parteien. Die Umschreibung erfolgt erst später durch die Eintragung im Grundbuch.



Bis zur Übergabe und darüber hinaus für Sie da.

Guter Rat ist teuer ?

Schauen Sie sich gerne meine kostenlosen Ratgeber an:



IMMOBILIE IN DER SCHEIDUNG
So finden Sie den richtigen Weg im Umgang mit der gemeinsamen Immobilie.

RATGEBER



IMMOBILIE GEERBT
Erfahren Sie, welche Möglichkeiten Sie mit einer geerbten Immobilie haben.

RATGEBER



WOHNEN IM ALTER
Seniorengerechtes Wohnen ist eine Frage der guten Planung: Ihr Glück liegt in Ihrer Hand.

RATGEBER



DER RICHTIGE IMMOBILIENPREIS
Wie Sie den richtigen Preis ermitteln. So verkaufen Sie Ihre Immobilie erfolgreich.

RATGEBER

hier gehts zum Download:





CHECKLISTE IMMOBILIENVERKAUF

- Grundbuchdaten zur Beschaffung eines aktuellen Grundbuchauszugs
- Grundrisse
- Lageplan/Flurkarte/Bauakte
- Aufstellung der Nebenkosten (Heizung, Wasser, Müll, Steuer)
- Energieausweis
- Inventarliste
- Mögliche Baugenehmigungen/Besonderheiten
- Mietvertrag (falls vermietet)
- Aktuelle Netto-Mieteinnahmen (falls vermietet)
- Nachweise Sanierungen/Renovierungen
- Wohnflächenberechnung
- Gebäudeversicherung
- Ausweiskopie aller Eigentümer



**BEI TEILEIGENTUM UND EIGENTUMSWOHNUNGEN
BENÖTIGEN WIR ZUDEM:**

- Teilungserklärung
- Versammlungsprotokolle der letzten 3
Eigentümerversammlungen
- aktueller Wirtschaftsplan
- Hausgeldabrechnungen
- Stand der Rücklagen
-
-
-
-
-
-
-

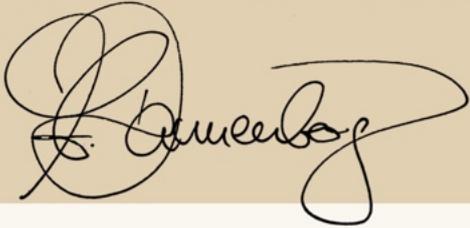
Ihre Immobilie in professionellen Händen

Schon beim ersten Kontakt, dem Lesen der Anzeige, möchte sich der Interessent angesprochen fühlen. Schöne Exposés mit individuellen Texten und emotionalen Fotos wecken das Interesse und lassen Ihre Immobilie aus der Masse herausstechen.

Hierfür gehe ich die extra Meile, um Ihre Immobilie bestmöglich zu präsentieren und einen erfolgreichen Verkauf oder Vermietung herbeizuführen.

Wenn auch Sie Ihre Immobilie vermarkten möchten, sprechen Sie mich gerne an.

Ich freue mich auf Ihren Kontakt.



Mein Beratungs- und Dienstleistungsspektrum

- Immobilienverkauf
- Immobilienvermietung
- Immobilienfinanzierung
- Gewerbe- und Wohnimmobilien
- Home Staging, virtuelles Home Staging
- Immobilienfotografie, Immobilienvideos, Drohnenaufnahmen

Meine Partner:



AreaButler

justhome

SPRENGNETTER

Mitglied im





ANDRÉ DANNENBERG

Geschäftsinhaber

ICONS IMMOBILIEN CONSULTING

Salinenstraße 2

55543 Bad Kreuznach

Tel.: +49 671 - 1254 1200

Mobil: +49 157 - 30 33 88 55

info@icons.immo

www.icons.immo

Ich freue mich auf Sie

Sie haben noch Fragen rund um den Immobilienverkauf?

Rufen Sie mich gerne an oder schreiben Sie mir hierzu an folgende E-Mail:

info@icons.immo

Ich werde mich kurzfristig bei Ihnen zurückmelden.

Hier kommen Sie ebenfalls zur Webseite:





ICONS IMMOBILIEN CONSULTING
ANDRÉ DANNENBERG