



WICH IMMOBILIEN

Fallstudie
Marktwert

Das erwartet Sie im Ratgeber

Immobilienbewertung:
Was ist meine Immobilie
wert?

Die häufigsten Fehler
beim Immobilienverkauf

9 Schritte zum
Immobilienverkauf

Braucht man überhaupt
einen Immobilienmakler?

RATGEBER



WIE SIE IHR HAUS PRIVAT
VERKAUFEN KÖNNEN



Wich Immobilien

5.0 ★★★★★

powered by Facebook

DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS

TOP 10

WICH IMMOBILIEN

immowelt



Google
Bewertungen

4,8



+150 Bewertungen

UNSER TEAM



Andreas Murrmann

Immobilienmakler
Kronach,
Lichtenfels



Hannah Brütting

Immobilienmaklerin
Kulmbach



Niclas Wich

Geschäftsführung

Wir sind Ihre Experten in der Immobilienbranche

Wir nehmen Ihnen die Arbeit ab

Tel.: 09261 675 90 56
info@wich-immobilien.de



WICH IMMOBILIEN

Inhaltsverzeichnis

1. Wann ist der richtige Zeitpunkt für einen Hausverkauf? Seite 3
2. Wie geht man bei einem Hausverkauf vor?
- Schritt für Schritt Anleitung zum HausverkaufSeite 4 - 8
3. Die häufigsten Fehler beim Hausverkauf.....Seite 10 - 11
4. Makler: ja oder nein?.....Seite 12
5. 12 Gründe für Wich-Immobilien.....Seite 13

Für einen Hausverkauf gibt es diverse Gründe. Oftmals werden Häuser aufgrund von Scheidungs- und Erbschaftsfällen verkauft. Nicht selten aber kommt es vor, dass sich Hausbesitzer im Alter auch räumlich verkleinern möchten, oder auch einen Wohnraum benötigen, der barrierefrei ist. Es gibt verschiedene Gründe für einen Hausverkauf.

DAS WICHTIGSTE ZUSAMMENGEFASST

Ein Hausverkauf wird sich im Winter 22/23 immer noch lohnen, da die Immobilienpreise in den letzten zehn Jahren stark angestiegen sind. Lediglich die Käuferanzahl hat sich, aufgrund der gestiegenen Zinsen, verringert.

Ein privater Hausverkauf ist durchaus möglich. Die Alternative ist der Hausverkauf über einen zuverlässigen Makler. Wir informieren Sie in diesem Ratgeber über beide Möglichkeiten

Ein privater Hausverkauf ist mit viel Stress und Aufwand verbunden. Dieser Ratgeber soll als Hilfe dienen und Sie über die notwendigen Schritte informieren.

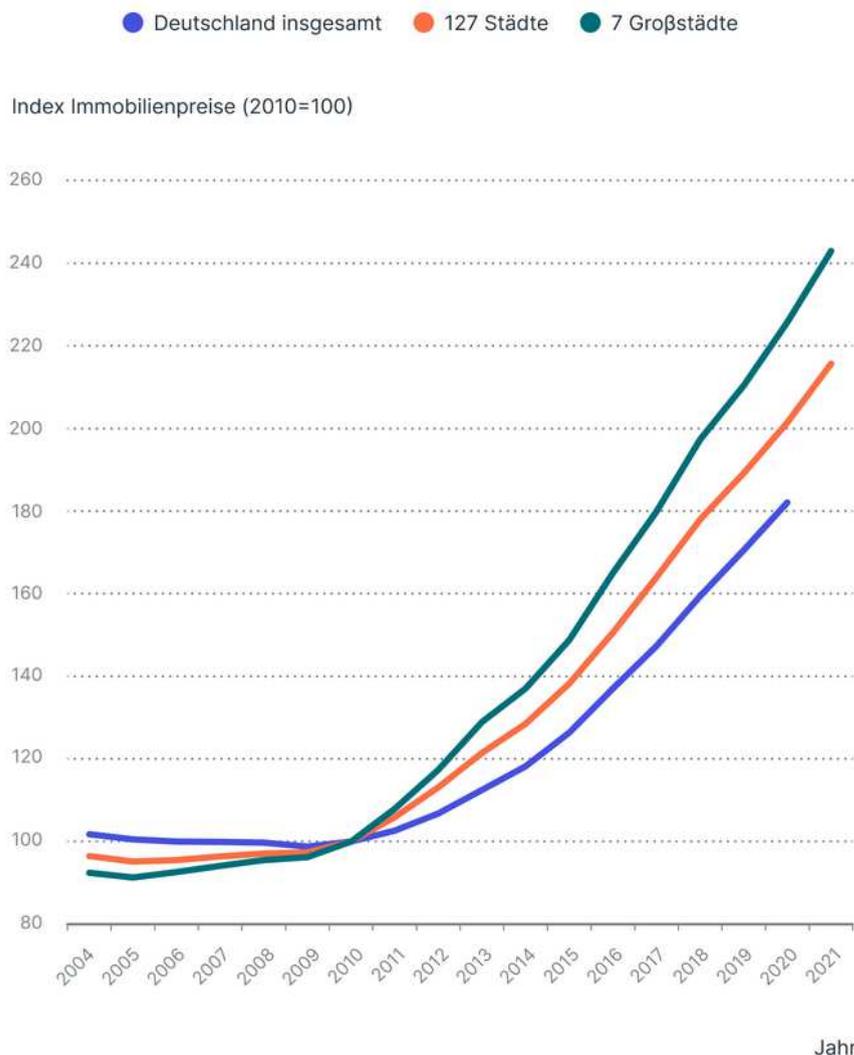
1. WANN IST DER RICHTIGE ZEITPUNKT ZUM IMMOBILIENVERKAUF?

Es gibt Situationen, in denen man nicht selbst entscheiden kann, wann der richtige Zeitpunkt für einen Immobilienverkauf ist, beispielsweise im Fall einer Scheidung, oder wenn Erben auf einen schnellen Verkauf drängen.

Sollten Sie allerdings in der Situation sein, Ihr Haus ohne Zeitdruck verkaufen zu können, gibt es einige Faktoren, die beachtet werden sollten. Beobachten Sie die **Immobilienpreise** und den aktuellen, durchschnittlichen **Zinssatz**. Je höher der Zinssatz, umso weniger Käufer sind finanzierbar, und desto weniger ist die Nachfrage. In der unteren Grafik ist zu erkennen, dass die Immobilienpreise in den letzten zehn Jahren rasant gestiegen sind. Ein Immobilienverkauf lohnt sich also dennoch.

Auch **Jahreszeiten** spielen eine bedeutende Rolle beim Hausverkauf. Ein Haus macht einen anderen Eindruck, wenn die Sonne scheint und alles herum blüht, aber auch der Winter hat seine schönen Seiten. Achten Sie außerdem auf die **politische Situation**. Viele Käufer lassen sich hiervon leiten.

Die Entwicklung der Immobilienpreise in Deutschland



2. WIE GEHT MAN BEIM HAUSVERKAUF VOR? SCHRITT FÜR SCHRITT ANLEITUNG

Schritt 1: Stellen Sie alle Unterlagen zusammen!

Haben Sie sich für den Haus- oder Wohnungsverkauf entschieden, sollten Sie erst starten, sobald Sie alle wichtigen Unterlagen zusammengestellt haben. Nur so können Sie den potenziellen Käufern ausreichend Informationen zu Ihrer Immobilie bieten. Folgende Unterlagen sind hier unerlässlich:

Energieausweis

Der Energieausweis ist Pflicht bei einem Immobilienverkauf. Dieser muss spätestens bei der ersten Besichtigung vorliegen. Sollten Sie einen Energieausweis haben, prüfen Sie unbedingt die Gültigkeit. Haben Sie keinen gültigen Energieausweis vorliegen, kontaktieren Sie Ihren Kaminkehrer oder Energieberater und lassen Sie einen aktuellen Energieausweis erstellen.

Grundriss & Wohnflächenberechnung

Der Grundriss dient für potenzielle Käufer als erste Orientierung zur Raumaufteilung. Ist der Grundriss Ihres Hauses schon sehr alt und passt nicht mehr zur aktuellen Raumaufteilung, lohnt es sich den Grundriss, beispielsweise bei einem Makler, neu erstellen zu lassen. Wichtig ist hier auch die Wohnflächenberechnung

Eigentumswohnung: die Teilungserklärung und die letzten drei Protokolle der Eigentümerversammlung

Kaufinteressenten haben so einen schnellen Überblick darüber, was sie kaufen und was in der Eigentümergemeinschaft aktuell diskutiert wird.

Haben Sie diese Dokumente vorliegen, können Sie mit dem Verkaufsprozess starten. Weitere Dokumente sind erst im späteren Prozess notwendig. Es lohnt sich allerdings, auch diese, schon vorab vorlegen zu können, denn erfahrene Kaufinteressenten, werden diese Dokumente früher oder später abfragen. Dazu zählen:

Bau-Unterlagen, Baugenehmigungen, Baubeschreibung und Baupläne, amtliche Lagepläne und ein aktueller Grundbuchauszug

Außerdem sollten Sie alle weiteren Informationen, die Sie über Ihr Haus haben, zusammensuchen. Beispielsweise Rechnungen der Heizungsanlage oder vorherige Mietverträge, sollten Sie Ihr Eigentum vermietet haben.

Schritt 2: Die Immobilienbewertung

Um einen Verkaufspreis festzulegen, sollten Sie Ihre Immobilie bewerten, oder bewerten lassen. Nur so erhalten Sie einen realistischen Marktpreis für Ihre Immobilie. Hierfür gibt es unterschiedliche Möglichkeiten. Eine seriöse Bewertung Ihrer Immobilie erhalten Sie von einem Gutachter. Für diesen müssen Sie allerdings ein bestimmtes Budget einplanen. Auch ein lokaler Makler vor Ort kann Ihnen eine ausführliche Marktpreiseinschätzung geben, diese ist oft noch näher am Marktgeschehen, da dieser im Optimalfall auch bereits Käufer auf der anderen Seite hat.

Sollten Sie kein Geld für die Immobilienbewertung ausgeben wollen, können Sie auf Vergleichsportale zurückgreifen und ähnliche Immobilien in Ihrer Region vergleichen. Alternativ können Sie sich, insofern vorhanden, nach den aktuellen, durchschnittlichen Marktpreisen pro Quadratmeter richten. Eine kurze Wertindikation erhalten Sie oftmals ebenfalls bei Maklern online.

Bitte beachten Sie:

Da sich jede Immobilie im Baujahr, der Wohnlage und Ausstattung unterscheidet, sind diese Immobilienpreise keine Grundlage für eine exakte Berechnung des Quadratmeterpreises, sondern dienen nur als Anhaltspunkt.

Für eine exakte und genaue Berechnung des Wertes Ihrer Immobilie empfehlen wir Ihnen eine ausführliche Marktpreiseinschätzung eines Maklers. Entscheiden Sie sich für den falschen Angebotspreis, kann dies im Verkaufsprozess zu gravierenden Folgen führen.

Schritt 3: Festlegen des Angebotspreises

Oft ist es so, dass sich private Verkäufer für einen höheren Angebotspreis entscheiden. Das hat vor allem zwei Gründe: Zum einen haben private Verkäufer einen emotionalen Wert zur Immobilie. Zum Anderen möchten private Verkäufer die Immobilie als teurer auspreisen, um am Ende mit dem Kaufinteressenten nachverhandeln zu können. Diese Entscheidung kommt auf Ihr Verhandlungsgeschick als Verkäufer an, hat aber den Nachteil, dass das Haus irgendwann zum "Ladenhüter" werden könnte und sich keiner mehr für Ihre Immobilie interessiert. Das hat die Folge, dass der Eindruck entsteht, dass mit der Immobilie etwas nicht in Ordnung sei. Verfolgen Sie also die **Hochpreisstrategie**, sollten Sie die Angebotsphase kurz halten.

Sollten Sie den Angebotspreis allerdings zu niedrig ansetzen, laufen Sie Gefahr, dass Sie nicht den Kaufpreis erzielen, der Ihre Immobilie eigentlich wert wäre.

Den Angebotspreis festzulegen, ist also einer der schwierigsten Prozesse im Verkaufsprozess.



Schritt 4: Erstellen des Exposés

Das Exposé ist die ausführliche und detaillierte Beschreibung Ihrer Immobilie, inklusive Fotos. Das Erstellen des Exposés ist beim Hausverkauf nicht verpflichtend, hängt aber von Ihrer Vermarktungsstrategie ab. Das Exposé ist der erste Eindruck den Kaufinteressenten von Ihrer Immobilie haben und gilt für Professionalität und Seriosität. Daher empfiehlt es sich ein Exposé zu erstellen. Im Internet gibt es einige Portale, die Sie dabei unterstützen das Exposé zu erstellen. Das Exposé lässt sich auch ausdrucken und beispielsweise an Kaufinteressenten aus der Nachbarschaft verteilen.

Schritt 5: Vermarktung der Immobilie

In den letzten Jahren wurden Anzeigen in Tageszeitungen fast komplett durch **Internetportale** wie immowelt oder Immobilienscout24 abgelöst. Diese Portale haben sich für den Immobilienverkauf bewehrt, können allerdings auch Kosten hervorrufen, je nach gebuchtem Paket. Möchte Sie , dass Ihre Immobilie weiter oben in der Liste der Portale erscheint, können Sie dies ebenfalls hinzubuchen. Je länger die Immobilie online ist, umso höher werden auch die Kosten. Diese können dann auch schnell in den vierstelligen Bereich fallen. Eine **Anzeige in der Tageszeitung, die Nachbarn zu informieren, einen Aushang im Supermarkt** oder **Handzettel** machen je nach Vermarktungsart zusätzlich Sinn. Je mehr Menschen Ihre Immobilie sehen, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit, einen geeigneten Käufer zu finden.

Schritt 6: Anfragen von Kaufinteressenten

Vorab sollten Sie überlegen, ob Sie in den oben genannten Vermarktungsarten Ihre Telefonnummer angeben möchten, oder vorerst nur Ihre E-Mail Adresse. Möglich wäre außerdem eine separate SIM-Karte ohne Vertrag mit einer eigenen Telefonnummer, gerade wenn die Immobilie auf Internetportalen angeboten wird. So lässt sich das "Verkaufstelefon" von Zeit zu Zeit abschalten. Sie sollten sich auf folgende Fragen vorbereiten:

"Was ist die genaue Adresse?"

"Wann ist ein Besichtigungstermin möglich?"

"Was ist der letzte Preis?"

"Welche Renovierungsmaßnahmen wurden getätigt?"

Bevor Sie diese Fragen beantworten, klären Sie unbedingt vorher ab, ob es sich um seriöse Kaufinteressenten handelt und wägen Sie ernsthaftes Kaufinteresse ab. Machen Sie den Kaufinteressenten klar, dass Sie ihn besser kennenlernen möchten und stellen Sie ihm bestenfalls folgende Fragen:

"Was für eine Immobilie suchen Sie ?"

"Suchen Sie für sich selbst eine Immobilie oder im Auftrag?"

"Wie lang sind Sie schon auf der Suche nach einer Immobilie?"

"Haben Sie schon eine Finanzierungsbestätigung?"

"An welchen Wochentagen können Sie zu einer Besichtigung kommen?"

Kann der Interessent diese Fragen nicht beantworten, hat er vermutlich kein ernsthaftes Interesse. Notieren Sie in diesem Fall bestenfalls Name und Telefonnummer und teilen Sie ihm mit, dass Sie die Anfragen sammeln und sich gegebenenfalls nochmals melden.

In jedem Fall macht es Sinn sich Name und Telefonnummer des Interessenten zu notieren und Stichpunkte des Gesprächs schriftlich festzuhalten um einen Überblick zu behalten. Nehmen Sie ernsthaftes Interesse wahr, versuchen Sie kurzfristig einen Besichtigungstermin zu vereinbaren.

Schritt 7: Kaufpreisverhandlung

Legen Sie eine Untergrenze des Kaufpreises fest. Bereiten Sie sich auf Verkaufsgespräche vor!

Sie kennen Ihr Haus am besten. Bereiten Sie sich auf Fragen vor.

Erstellen Sie vor der Besichtigung eine angenehme Wohnatmosphäre! Verschweigen Sie keine Mängel! Eventuelle Mängel sollten Sie dem Interessenten vorab mitteilen.

Lassen Sie Ihre Emotionen so gut es geht außen vor! Das größte Problem beim privaten Hausverkauf liegt vermutlich bei den Emotionen. Sie haben den Großteil Ihres Lebens an diesem Ort verbracht. Möglicherweise haben Sie Ihre Kinder hier großgezogen und schöne Familienfeste gefeiert. Selbstverständlich hängen Emotionen an diesem Ort. Diese sollten Sie bei Besichtigungen und den Kaufpreisverhandlungen allerdings außen vorlassen. Bleiben Sie professionell und stellen Sie sich auf kritische Fragen der Interessenten ein.

Zu guter Letzt: **Lassen Sie sich Zeit bei der Entscheidung!** Nehmen Sie nicht gleich das erstbeste Angebot an! Ein Hausverkauf geht nicht von heute auf morgen. Bleiben Sie geduldig!

Schritt 8: Verkaufsabwicklung und Notartermin

Prüfen Sie die Bonität des Interessenten! Prüfen Sie vor dem Vertragsentwurf unbedingt, ob der Interessent auch zahlungsfähig ist, beispielsweise durch eine Finanzierungsbestätigung, die Ihnen der Käufer von der Bank vorlegt.

Da sich nach der mündlichen Einigung beide Seiten noch umentscheiden können, empfehlen wir Ihnen die Phase bis zum Notartermin zu verkürzen. **Bitten Sie den Käufer direkt nach der Einigung, einen Notar zu beauftragen.** So ist sichergestellt, dass der verhinderte Käufer die Notarkosten trägt, sollte der Verkauf dennoch scheitern. Daraufgehend erstellt der Notar den Kaufvertrag. Beide Parteien sollten genügend Zeit haben, den Vertrag vorab zu prüfen. Achtung! Bei einem Verkauf von Verbraucher an Verbraucher gilt die Zwei-Wochen-Frist nicht! Es sollte dennoch darauf geachtet werden, dass der Vertrag vorab beiderseits geprüft werden kann.

Extra Tipp: Halten Sie den kompletten Prozess, so gut es geht schriftlich fest und dokumentieren Sie Gespräche und vorab getroffene Vereinbarungen. So gehen Sie Problemen aus dem Weg.

Schritt 9: Übergabe und Zahlung

Nach der notariellen Beurkundung ist der Prozess des Immobilienverkaufs fast abgeschlossen. Nun muss noch die Übergabe und die Zahlung der Immobilie stattfinden.

Hier gilt in der Regel: Keine Zahlung, keine Übergabe!

Die wesentliche Aufgabe des Verkäufers besteht darin, die Übergabe zum vereinbarten Zeitpunkt vorzubereiten.

Sobald Sie den Kaufpreis vom Käufer erhalten haben, müssen Sie den Notar darüber informieren. Dieser trägt dann die neuen Eigentümer in das Grundbuch ein

Es empfiehlt sich ein Übergabeprotokoll zu erstellen, in dem der aktuelle Zustand des Hauses noch einmal festgesetzt wird. Im Übergabeprotokoll kann man außerdem die Anzahl der übergebenen Schlüssel und aktuelle Zählerstände notieren. Mit der Unterschrift auf dem Übergabeprotokoll ist der Verkauf abgeschlossen.

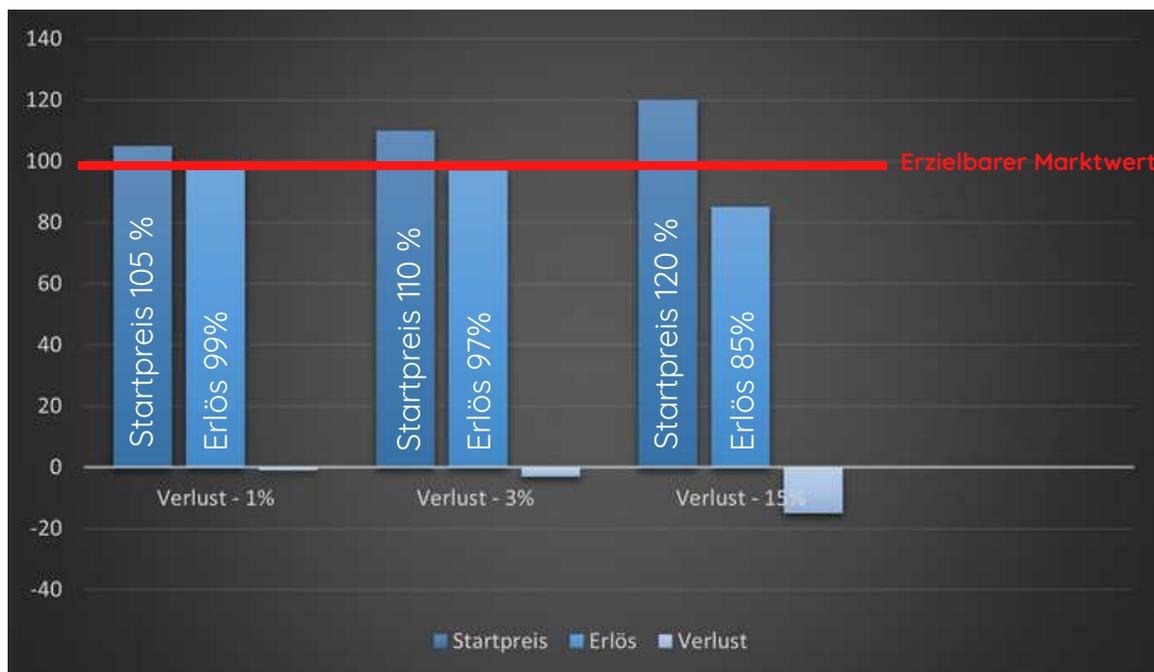
Fazit

Ein Haus privat zu verkaufen ist möglich, allerdings mit viel Aufwand und Geduld verbunden. Gerade wenn die Immobilie einen emotionalen Wert hat, kann der komplette Verkaufsprozess, von der Entscheidung, dass Sie die Immobilie verkaufen möchten, bis zur Übergabe, sehr nervenaufreibend sein und viel Zeit in Anspruch nehmen. Dessen sollten Sie sich vorab bewusst sein. Ein Makler unterstützt Sie professionell und wird Ihnen nahezu alle Aufgaben abnehmen.

2. DIE HÄUFIGSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENVERKAUF

Fehler 1: Falsche Einschätzung des Immobilienmarktwerts

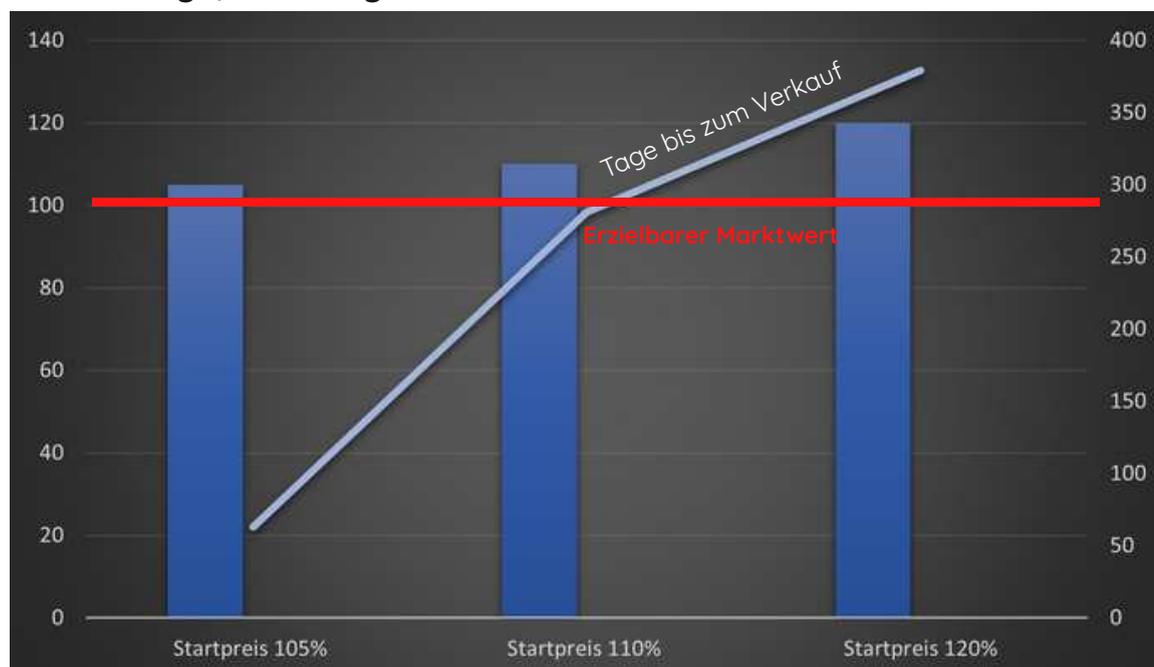
Falsche, zu hoch angesetzte Preisvorstellungen sind der größte Hinderungsgrund für einen erfolgreichen Hausverkauf – Kaufinteressenten werden abgeschreckt.



Grafik: Zusammenhang von Startpreis und Erlös

Quelle: Empirische Studie der Kreissparkasse Köln auf Grundlage von 1.000 Immobilienverkäufen

Bei einem Preisaufschlag von 20% betrug der durchschnittliche Verkaufserlös der untersuchten Immobilienverkäufe lediglich 85% des Marktwertes der Immobilie. Die Vermarktungszeit betrug durchschnittlich 379 Tage, also länger als ein Jahr.





Fehler 2: Fehlende Fachkenntnisse

Viele Hauseigentümer glauben, dass der Hausverkauf gar nicht so schwer ist. Ohne das benötigte Wissen riskieren Sie aber hohe finanzielle Einbußen. Denn ein Immobilienverkauf ist komplizierter als gedacht und erfordert fachliche und juristische Kenntnisse sowie viel Zeit.

Analysieren Sie daher im Vorfeld genau alle Verkaufsschritte und klären Sie hierzu alle wichtigen Fragen.

Fehler 3: Unterschätzter Aufwand

Der finanzielle und zeitliche Aufwand eines Hausverkaufs wird oft unterschätzt. Die Folgen sind ungeahnte Mehrkosten und Verkauf unter Zeitdruck, der sich immer negativ auf den Verkaufspreis auswirkt.

Fehler 4: Fehlende Unterlagen

Fehlende Informationen und Dokumente der Immobilie bei der Werbung und den Besichtigungsterminen können Kaufentscheidungen unnötig verzögern oder sogar den Verkaufserfolg gefährden.

Fehler 5: Wenig wirksame Werbung

Eigentümern ist oft nicht bewusst, dass der erste Eindruck darüber entscheidet, ob eine Immobilie Kaufinteressenten anspricht. Wenn Anzeigengestaltung und Exposé unprofessionell wirken und das Verkaufsobjekt ungepflegt und unvorteilhaft dargestellt wird, präsentieren Sie eine Immobilie unter ihrem Wert.

Fehler 6: Fehlende Planung der Besichtigungstermine

Versäumen Sie nicht die nötige Vorbereitung und Organisation für den erfolgreichen Ablauf der Besichtigungstermine. Eine schlechte Vorplanung kann Kaufentscheidungen verlängern. Wichtig ist es zum Beispiel, dass Kaufinteressenten Sie jederzeit erreichen können und dass Sie zeitnahe Termine anbieten.

Fehler 7: Verkaufsgespräche selbst führen

Verkäufer unterschätzen oft die Bedeutung und das nötige Know-How für überzeugende Verkaufsgespräche bei Kaufentscheidungen. Den angestrebten Kaufpreis tatsächlich zu erzielen, ist nicht selbstverständlich. Nur überzeugende Verkaufsargumente und eine souveräne Gesprächsführung versprechen erfolgreiche Preisverhandlungen.

Fehler 8: Käufer und Kaufvertrag nicht ausreichend prüfen

Viele Immobilienverkäufer scheuen sich davor, die Bonität von Käufern vor Kaufvertragsabschluss zu prüfen. Leichtgläubigkeit oder vorschnelles Vertrauen können sich hier jedoch als folgenschwer erweisen. Ein weiterer wesentlicher Fehler besteht darin, als Verkäufer den Kaufvertrag vorschnell zu unterschreiben.

4. MAKLER: JA ODER NEIN?

Der Verkauf einer Immobilie ist ein komplexer Vorgang. Viele Stellen sich die Frage, ob sie dafür wirklich einen Makler brauchen. Wir zeigen Ihnen auf, welche Vorteile sie dadurch haben.

Ein Immobilienverkauf bringt häufig einen enormen Aufwand mit, der schnell unterschätzt wird. Gerade Kreisstädte sind geprägt von einem schwankenden Immobilienmarkt. Dabei hat ein ausgebildeter Immobilienmakler den klaren Vorteil, dass dieser über **fundierte Marktkenntnisse**, die **notwendigen Mittel** und **geeignete Marketing Instrumente**, um die Immobilie professionell anbieten zu können, besitzt. All dies müsste sich ein Privatverkäufer zunächst mühsam, sowie zeit- und kostenintensiv zulegen, um ähnlich gute Voraussetzungen zu erlangen.

Bei der Wahl des Maklers sollten Eigentümer einiges beachten, da die Berufsbezeichnung nicht geschützt ist und somit nicht automatisch ein Zeichen von Kompetenz darstellt. Zunächst einmal ist es von Vorteil, wenn der Makler sich auf bestimmte Immobilien spezialisiert hat. Je höher die Übereinstimmung zwischen veräußerten Objekten und Ihrer Immobilie, desto besser für den anstehenden Verkauf. Dadurch kann der Makler den aktuellen Marktwert und die Zielgruppe schnell und präzise ansprechen. So gelingt es, schneller einen passenden Käufer zu finden. Selbstverständlich zählt auch der persönliche Eindruck des zu beauftragenden Maklers. Schließlich dauert der Verkauf meist eine ganze Weile. In dieser Zeit ist eine enge Zusammenarbeit zwischen Makler und Immobilienbesitzer unabdingbar.

Unsere Vertriebsstrategie

FÜR DEN BESTEN PREIS IHRER IMMOBILIE



12 GRÜNDE FÜR WICH IMMOBILIEN

1. Wir sind ausgezeichnet unter den Top 10 Maklern vom deutschen Immobilienpreis.
2. Wir entwickeln für Sie eine individuelle Marketingstrategie.
3. Wir verkaufen rechtssicher zum besten Preis.
4. Durch unsere eigene Akademie erhalten Sie nur Vertriebsprofis an Ihrer Seite.
5. Wir haben eine eigene In-House Werbeagentur.
6. Wir verkaufen Ihre Immobilie deutlich schneller.
7. Wir unterstützen soziale Projekte in der Region.
8. Wir geben Ihnen eine Leistungsgarantie.
9. Wir arbeiten mit modernster Technik und erstellen professionelle Fotoaufnahmen Ihrer Immobilie.
10. Wir arbeiten zu 100% transparent. Online können Sie jeden einzelnen Schritt, den wir zum Kauf Ihrer Immobilie gehen, verfolgen.
11. Wir verfügen über ein überregionales Netzwerk.
12. Auch nach erfolgreicher Beurkundung Ihres Objekts sind wir selbstverständlich weiterhin für Sie da und stehen Ihnen beratend in anderen Angelegenheiten zur Seite.

DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS

TOP 10
WICH IMMOBILIEN

immo welt



Google
Bewertungen
4,8



+150 Bewertungen



Wich Immobilien

5.0 ★★★★★

powered by Facebook

Vollstens zufrieden ...



Familie Karl

waren wir mit dem Verkauf des Hauses. Der gesamte Verkauf war gut vorbereitet, das Geschick und Wissen von Herrn Wich kam in den Gesprächen zum Tragen. Die Organisation bis hin zur Notarunterschrift war einwandfrei. Zusätzlich konnten wir durch die individuelle Vertriebsstrategie einen höheren Marktpreis erzielen.

Ausgangslage

Frau und Herr Karl waren Eigentümer einer Immobilie im Landkreis Kronach. Familie Karl hat die Entscheidung getroffen, Ihre Immobilie zu verkaufen. Nun waren sie auf der Suche nach einem zuverlässigen und lokalen Makler, da die Familie nun ca. 300 Kilometer entfernt wohnt. Familie Karl entschied sich letztendlich für Wich Immobilien. Durch unsere zuverlässige und transparente Arbeitsweise konnte die Familie jederzeit den aktuellen Verkaufsstand ihrer Immobilie online abrufen.

Michaela B.



"Hat alles sehr gut und reibungslos geklappt. Ablauf war unkompliziert und flexibel. Tolle Betreuung von einem netten Team!
Würde ich jederzeit weiter empfehlen!" 🍷

Silvia G.



"Professionelles und nettes Team, das auf all unsere Wünsche eingegangen ist und uns schnell und unkompliziert beim Verkauf unserer Immobilie unterstützt hat."

Wolfgang W.



"Mit Wich Immobilien zusammen arbeiten ist eine feine Sache. Werde ich immer und jeden sehr empfehlen, dafür langen die 5 Sterne gar nicht aus!!!!"



WICH IMMOBILIEN



**SIE MÖCHTEN IHRE IMMOBILIE
VERKAUFEN?**

KONTAKTIEREN SIE UNS GERNE:

 info@wich-immobilien.de

 09261/ 675 90 56 - (Kronach)

 09221/ 827 95 80 - (Kulmbach)

www.wich-immobilien.de

