

planethOme

Immobilien



Immobilien
bewerten und
verkaufen.

PlanetHome:
Ihr Immobilienpartner
in jeder Lebenssituation.

Wir freuen uns, dass Sie den Weg zu PlanetHome gefunden haben. Ganz gleich, ob Sie eine Immobilie kaufen oder verkaufen möchten oder eine Finanzierung Ihrer Immobilie benötigen – wir bieten Ihnen umfassende Dienstleistungen: persönlich vor Ort, telefonisch und zu jeder Uhrzeit mit unseren innovativen Services online.



Unsere einzigartigen spezialisierten Vermarktungswege bringen Sie schnell und komfortabel zum Verkaufserfolg.

PlanetHome ist mit 18 Jahren Markterfahrung und regionalem Wissen vor Ort für Sie da:

Über **80**
kompetente Immobilienberater
österreichweit

Über **10.000**
registrierte Kunden
auf Immobiliensuche

Über **210**
Filialen unserer Partnerbanken
zur Vermarktung Ihrer Immobilie

Über **7.500**
verkaufte Immobilieneinheiten
österreichweit

Warum möchten Sie verkaufen?

Ihre Lebenssituation,
Ihr Anlass, Ihre Bedürfnisse.

In vielen Fällen ist eine Veränderung der Lebenssituation der Auslöser für eine entsprechende Anpassung der Wohnsituation:

- Steht ein Umzug wegen beruflicher Neuorientierung in eine andere Stadt an, möchten Sie in eine altersgerechte Wohnung umziehen oder ist Ihr Zuhause nach dem Auszug der Kinder einfach zu groß geworden?
- Wollen Sie sich Ihren Lebenstraum erfüllen bzw. befinden Sie sich in der Phase der Familiengründung?
- Stehen Sie vor der Entscheidung, sich von einer geerbten Immobilie zu trennen oder diese zu vermieten?
- Hat sich Ihre familiäre Situation aufgrund einer Scheidung verändert und passt Ihre derzeitige Immobilie nicht zu dieser?

Lassen Sie uns wissen, was Sie zum Verkauf bewegt und was Sie sich für die Zukunft wünschen. Wir beraten Sie zuverlässig, seriös und fachkompetent zu Ihren Optionen, der besten Lösung und den nächsten Schritten.

Bei
uns beginnt der
Verkauf einer
Immobilie nicht
mit Zahlen:

Wir wollen Ihre persönliche Motivation verstehen und unsere Leistung nach Ihren Bedürfnissen ausrichten.

Lebenssituationen



Einstieg ins
Berufsleben



Familiengründung



Kinder aus dem Haus



Eintritt Ruhestand

Die 3 Phasen Ihres Immobilienverkaufs.

Wir machen Komplexes einfach.



01 Vorbereitung

PlanetHome begleitet und unterstützt Sie von der Marktwertermittlung bis zum erfolgreichen Verkauf als verlässlicher Partner.

**Marktwertermittlung/
Festlegung des
Angebotspreises:**

Ihr Berater ermittelt mit umfassenden Bewertungsprogrammen und regionaler Erfahrung einen realistischen Angebotspreis für Sie.

**Zusammenstellung
der Dokumente:**

Ihr Berater holt alle relevanten Unterlagen und Informationen für Sie ein, prüft, vervollständigt und bereitet diese auf.

Zielgruppenanalyse:

Ihr Berater definiert die beste Käuferzielgruppe und prüft, ob es bereits passende Interessenten in unserem Kunden-
netzwerk gibt.

02 Vermarktung

PlanetHome nimmt Ihnen die Arbeit ab, erleichtert jeden Schritt des Verkaufsprozesses und reduziert alle Risiken.

Exposéerstellung:

Ihr Berater bereitet ein umfassendes, ansprechendes Exposé inklusive professioneller Fotos, aussagekräftiger Grundrisse und auf Wunsch eines virtuellen 360-Grad-Rundgangs für Sie auf.

**Festlegung der
Vertriebsstrategie:**

Ihr Berater wählt für Sie die Medien aus, mit denen die Käuferzielgruppe am besten erreicht wird.

**Kommunikation mit
Interessenten:**

Ihr Berater wickelt Anfragen eigenständig ab und trifft eine Vorauswahl passender Interessenten für die Besichtigungen.

Objektpräsentation:

Ihr Berater organisiert Besichtigungen, ist auf spezifische Fragen vorbereitet und geht auch mit kritischen Interessenten souverän um.

**Ermittlung
potenzieller Käufer:**

Ihr Berater holt verbindliche Kaufangebote von konkreten Interessenten ein, die er Ihnen nach der Überprüfung umgehend weiterleitet.

03 Verkauf

Kauf abwickeln:

Ihr Berater unterstützt Sie bei der Abwicklung des Verkaufs und begleitet Sie zum Kaufvertrags- und Übergabetermin der Immobilie. Gerne steht er Ihnen auch darüber hinaus für Fragen zur Seite.

**SIE UND
IHR BERATER**



Sollten Sie sich für eine Vermarktung mit PlanetHome entscheiden, wickelt Ihr Berater diese Aufgaben selbstständig für Sie ab – immer in Rücksprache mit Ihnen.



**SIE UND
IHR BERATER**

Die Vorbereitung.

Von der Marktwertermittlung bis zur Zielgruppenanalyse.

Mit dem Marktwert der Immobilie legen wir den wichtigsten Grundstein für einen erfolgreichen Verkauf.

PlanetHome hilft Ihnen, das richtige Verhältnis aus optimalem Verkaufserlös und Vermarktungsdauer in Anbetracht Ihrer individuellen Situation zu finden. Ein zu hoher Preis zieht den Verkaufsprozess unnötig in die Länge. Zudem muss häufig der Preis im Laufe des Prozesses reduziert werden und schmälert so den Erlös. Ein zu niedriger Angebotspreis kann hingegen verschenktes Geld bedeuten.

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches und kostenloses Beratungsgespräch inklusive Marktwertermittlung. Denn der Blick vom Experten kann von keinem Bewertungstool ersetzt werden und gibt den entscheidenden Ausschlag für die tatsächliche Marktwertermittlung.



01

Die erfolgreiche Vermarktung beginnt mit einer exakten Marktwertermittlung*.

Datenerfassung: Ihr PlanetHome-Immobilienberater erfasst die relevanten Eckdaten und Informationen zu Ihrer Immobilie wie Größe und Ausstattung, Lage und Erhaltungszustand, Wohn- und Nutzflächen, Grundstückspreise, energetischer Zustand etc.

Ermittlung des Werts: Bei der marktkonformen, realistischen Einschätzung greifen wir einerseits auf die 18-jährige Erfahrung und Expertise unserer Immobilienberater zurück und bedienen uns andererseits professioneller Bewertungsprogramme. Die Angebotspreisermittlung erfolgt unter Einbeziehung aller wertbestimmenden Faktoren. Folgende Daten stehen uns für unsere Berechnungen zur Verfügung:

- **Erzielte Verkaufspreise vergleichbarer Objekte**
- **Vergleichbare Immobilienbewertungen in Ihrer Nachbarschaft**
- **Externe Datenbanken zum Wettbewerbsvergleich hinsichtlich aktuell angebotener Immobilien**
- **Statistiken zur Preisdifferenz zwischen Angebots- und tatsächlichem Verkaufspreis**

Sie erhalten eine realistische Indikation des aktuellen Marktwerts Ihrer Immobilie sowie eine Übersicht bestehender Vorzüge, die Einfluss auf den Angebotspreis nehmen. Zudem informiert Sie Ihr Immobilienberater über weitere Potenziale je nach Immobilienart wie z. B. Entwicklungs- und Optimierungschancen, Mieterhöhungspotenzial, zusätzliche Baureserven etc. und gibt Ihnen Empfehlungen für die nächsten Schritte.

PlanetHome führt
im Durchschnitt
rund 2.500
Bewertungen pro
Jahr durch

* Die Marktwertermittlung ist kein Gutachten, sondern die professionelle Einschätzung des derzeit am Markt erzielbaren Verkaufserlöses Ihrer Immobilie und betrifft ausschließlich Immobilien, die sich in Österreich im Einzugsbereich einer PlanetHome Geschäftsstelle befinden.

Die Vorbereitung.

Von der Marktwertermittlung bis zur Zielgruppenanalyse.

Zusammenstellung der Dokumente

Welche Unterlagen und Auskünfte müssen Sie als Verkäufer einer Immobilie zur Verfügung stellen?

Die wenigsten Immobilienverkäufer verfügen über sämtliche verkaufsrelevante Unterlagen wie z.B. Grundbuchauszug inkl. Information zu den Belastungen, behördlich genehmigte Grundrisse, Bau- und Benützungsbewilligungen, Flächenwidmung inkl. Bebauungsbestimmungen, Energieausweis etc. Die Übermittlung von Unterlagen der Behörden an den Käufer ist notwendig, um etwaige rechtliche Schwierigkeiten nach dem Verkauf zu vermeiden. PlanetHome hilft Ihnen dabei.

Ihr Immobilienberater unterstützt Sie dabei, die relevanten Unterlagen einzuholen, repräsentativ aufzubereiten und zu prüfen, ob noch weitere Besonderheiten und Gegebenheiten zu beachten sind, z. B. die Besorgung weiterer wichtigen Unterlagen für bestimmte Kaufinteressenten.

01

Zielgruppenanalyse

Welche Besonderheiten bietet Ihre Immobilie und wen könnten diese ansprechen?

Den meisten Immobilienverkäufern ist es wichtig, schnell einen Käufer zu finden, der sich diese Immobilie auch leisten kann. Ihr Immobilienberater identifiziert für Sie die Käuferzielgruppen, die am besten für Ihre Immobilie geeignet sind, und wählt aus unserem lokalen und überregionalen Kundennetzwerk bereits geeignete Interessenten aus. Im Rahmen der Vermarktung bietet Ihr Immobilienberater Ihre Immobilie gezielt diesen Personen an.



Unsere Leistungen im Überblick:

01

Realistische Marktwertermittlung auf Basis unserer Marktkenntnis sowie analytischer Verfahren.

02

Selbstständige Zusammenstellung und Aufbereitung aller für den Kauf und Verkauf relevanten Dokumente.

03

Erste Einschätzung des Käuferpotenzials, Identifikation und Vorauswahl von infrage kommenden Interessenten aus unserer umfangreichen Datenbank.



Exposéerstellung

So sticht Ihr Objekt garantiert ins Auge.

Der erste Eindruck zählt: Professionell präsentierte Immobilien verkaufen sich deutlich besser. Außerdem beugt ein lückenloses Exposé „Besichtigungstourismus“ und unnötigen Rückfragen vor.

Wir erstellen repräsentative Fotos von Ihrer Immobilie und bringen diese gemeinsam mit allen relevanten und interessanten Informationen in eine übersichtliche und ansprechende Form.

Immobilien smart gedacht

Sie haben auch die Möglichkeit, Ihre Immobilie mit einer virtuellen 360-Grad-Tour zu promoten (mehr dazu auf Seite 16). So machen Sie Ihr Objekt für potenzielle Käufer greifbarer.

Festlegung der Vertriebsstrategie

Ihre Immobilie ist nicht nur ein Objekt. Sie hat immer auch eine emotionale Bedeutung für Sie. Oft ist es Ihr Zuhause, der Ort, an dem Sie aufgewachsen sind, und manchmal ist es auch eine Wertanlage, die Ihnen viele Jahre gute Dienste geleistet hat, kurz: Ihre Immobilie ist für Sie weit mehr als „vier Wände mit Dach“. Deswegen achten wir nicht nur auf die Einzigartigkeit Ihrer Immobilie, wir suchen für Sie auch genau die Interessenten, die diese Besonderheiten zu schätzen wissen. Ihr Immobilienberater wählt die besten Medien für die ausgewählte Zielgruppe aus und nutzt zusätzlich unser exklusives Kundennetzwerk mit über 210 Filialen unserer bedeutenden Partner aus der Finanzdienstleistungsbranche.

Kommunikation mit Interessenten

Unser Full-Service-Angebot spart Zeit und Nerven.

Um die zahlreichen, teils komplexen immobilienbezogenen Fragen von Interessenten ausreichend beantworten zu können, sollte man gut informiert, erreichbar sowie zeitlich flexibel sein. Nur so kann man möglichst viele Interessenten erreichen und Besichtigungen ermöglichen.

Ihr Berater reagiert rasch auf Anfragen zu Ihrer Immobilie und wickelt den Kontakt mit Interessenten eigenständig ab – natürlich immer in enger Rücksprache mit Ihnen. Denn unser Ziel ist es, Ihnen mit einem umfassenden Service den größtmöglichen Komfort während des Vermarktungsprozesses zu bieten.

Mit unserem exklusiven Kundennetzwerk haben Sie klare Vorteile:

Einzigartige Vermarktungsmöglichkeiten über unsere Partner:

Bundesweite Kooperation mit renommierten österreichischen Finanzdienstleistern

Kontaktmöglichkeit zu über 2 Millionen potenziellen Käufern

Bankberater als Anlaufstelle für potenzielle Käufer

Wir vernetzen die Kaufinteressenten auf Wunsch mit den Finanzierungsexperten unserer Partner



Exklusive digitale Vermarktungsmöglichkeiten:

Vorgemerkte Interessenten, denen wir Ihre Immobilie proaktiv automatisch anbieten können – zahlreiche potenzielle Käufer schon beim Vermarktungsstart

Präsentation auf relevanten bzw. bestbesuchten Immobilienplattformen Österreichs

Platzierung Ihrer Immobilie auf planethome.at



Weitere klassische Vermarktungsmöglichkeiten:

Exposépräsentation in den Filialen unserer Kooperationspartner

Falls erforderlich, Insertion in regionalen und überregionalen Zeitungen

Viele weitere Kanäle, um potenzielle Käufer anzusprechen

Die Vermarktung.

Von der Exposéerstellung bis zur Ermittlung potenzieller Käufer.

Objektpräsentation

Nachdem sich Interessenten gefunden haben, gilt es, das Objekt beim Besichtigungstermin ansprechend zu präsentieren. Je nach Vorliebe führen wir diesen gemeinsam mit Ihnen vor Ort oder auch gerne in Ihrem Auftrag durch. Wir stellen dabei nicht nur die Immobilie und ihre Vorzüge vor. Wir beantworten offene Fragen, weisen auf wissenswerte Aspekte hin und können mit kritischen Interessenten souverän umgehen.



Welche Vorteile hat ein virtueller 360-Grad-Rundgang?

Mit einer virtuellen Präsentation Ihrer Immobilie können Interessenten bereits vorab online besichtigen und sich ein umfassendes Bild machen. Ihr Objekt wird dadurch greifbarer und attraktiver. Außerdem sparen Sie Zeit, schützen Ihre Privatsphäre und finden gezielt echte Kaufinteressenten: Denn so kommen nur diejenigen potenziellen Käufer zu einem Vor-Ort-Termin, die auch wirklich ein ernsthaftes Interesse an Ihrer Immobilie haben.

Mit MyPlanet Ihren Immobilienverkauf stets im Blick behalten. Zeitnah, transparent und anonym.

Bleiben Sie während des gesamten Verkaufsprozesses jederzeit über alle Schritte informiert: Sie können als Immobilienverkäufer im MyPlanet Verkäuferportal die Aktivitäten Ihres Immobilienberaters verfolgen, Erfolge beurteilen, die Zahl der Besichtigungen überblicken und erhalten eine Übersicht über die Aufrufe des Exposés durch Interessenten. Ihr Berater erledigt die Arbeit – Sie bleiben immer im Bild und erhalten Handlungsempfehlungen. Alternativ bzw. ergänzend stellen wir Ihnen gerne auch einen Aktivitätsnachweis zur Verfügung.



02

Ermittlung potenzieller Käufer.

Potenzielle Käufer aus der Vielzahl von Interessenten früh genug herauszufiltern, kann sehr viel Zeit und Mühe ersparen.

Durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Bank- und Versicherungspartnern können wir Ihre Immobilie in bis zu 210 Filialen präsentieren. Die Möglichkeit, Kaufinteressenten aus den über 2 Mio. Kunden unserer Finanzdienstleistungspartner auswählen zu können, ist daher ein exklusiver Vorteil für Sie.

Zudem erkennen wir schon bei der Besichtigung dank unserer Erfahrung und speziellen Gesprächsschulung die Personen, die Ihre Immobilie auch wirklich kaufen möchten. Außerdem bieten wir dem potenziellen Käufer die Möglichkeit, sich vor Abgabe eines verbindlichen Kaufanbotes dessen Finanzierung sicherzustellen.



Unsere Leistungen im Überblick:

01

Erstellung eines professionellen Exposés aus ansprechenden Fotos, Grundrissen und relevanten Informationen.

02

Vermarktung Ihrer Immobilie in zielgruppenrelevanten Medien und in über 210 Filialen unserer Partnerbanken.

03

Eigenständige Abwicklung von Kundenanfragen sowie Koordination von Besichtigungsterminen.

04

Professionelle und auf Wunsch eigenständige Präsentation der Immobilie beim Besichtigungstermin oder vorab im 360-Grad-Rundgang.

05

Identifikation von „echten“ Kaufinteressenten durch spezielle Gesprächsschulungen sowie Einholung von verbindlichen Kaufanboten.

Vom Kaufvertragstermin bis zur Schlüsselübergabe.

So wird aus dem Verkaufswunsch eine Unterschrift.

Ein wesentlicher Baustein des Verkaufserfolgs ist das Einfühlungsvermögen unserer geschulten Immobilienberater: Sie gehen nicht nur auf Ihre Bedürfnisse, sondern auch auf die des potenziellen Käufers ein. Schließlich müssen beide Seiten mit dem Verkaufsprozess zufrieden sein, damit aus Verkaufswunsch und Kaufinteresse ein erfolgreicher Geschäftsabschluss wird.

Gerne koordinieren wir für Sie den Termin zur notariellen Unterfertigung des Kaufvertrages und stellen dem Vertragsrichter die notwendigen Unterlagen zur Verfügung.

Schlussendlich begleiten wir Sie bei der Übergabe der Immobilie. Wenn Sie wünschen, erstellen wir ein Übergabeprotokoll, dokumentieren die Zählerstände, informieren die Verwaltung und unterstützen bei der Ummeldung bei Energielieferanten etc. So sorgen wir für einen gelungenen Abschluss des Prozesses.



Unsere Leistungen im Überblick:

01

Neutrale und kompetente Verhandlungsberatung dank des Einfühlungsvermögens unserer Immobilienberater.

02

Vermittlung eines erfahrenen Vertragsrichters inklusive Terminkoordination.

03

Professionelle Organisation der Immobilienübergabe.

Wie geht es nach dem Verkauf weiter?

Wir freuen uns, dass Sie mit uns Ihre Immobilie erfolgreich verkauft haben, und sind auch nach der Schlüsselübergabe für Sie da.

- **Sie suchen nach einer neuen Wohnung oder einem Haus?**
- **Sie möchten eine weitere Immobilie zu einem späteren Zeitpunkt verkaufen?**
- **Sie möchten, dass wir den Wert einer weiteren Immobilie für einen Verkauf ermitteln?**
- **Sie haben eine neue Immobilie gekauft und brauchen dafür eine zusätzliche Finanzierung?**
- **Sie möchten Ihre Immobilie renovieren und brauchen finanzielle Unterstützung?**

Gerne sind wir mit unserem ganzen Angebot an umfassenden Leistungen für Sie da!

PlanetHome Immobilien GmbH

Dietrichgasse 27/3. OG

1030 Wien

T +43 1 513 74 77

www.planethome.at