

Vielen Dank, dass Sie unseren Leitfaden heruntergeladen haben!

wenn Sie Fragen haben.

Sie unseren monatlichen Newsletter, um weitere interessante Inhalte zu erhalten, darunter unsere neuesten Artikel und Immobilien auf dem Markt.

Mit freundlichen Grüßen
Carolina García Chagrin
Geschäftsführer



Arguineguín • Puerto Rico • Puerto de Mogán



+34 928 150 650
info@cardenas-grancanaria.com
www.cardenas-grancanaria.com



INMOBILIARIA
REAL ESTATE
IMMOBILIEN
EIJENDOMSMEGLER

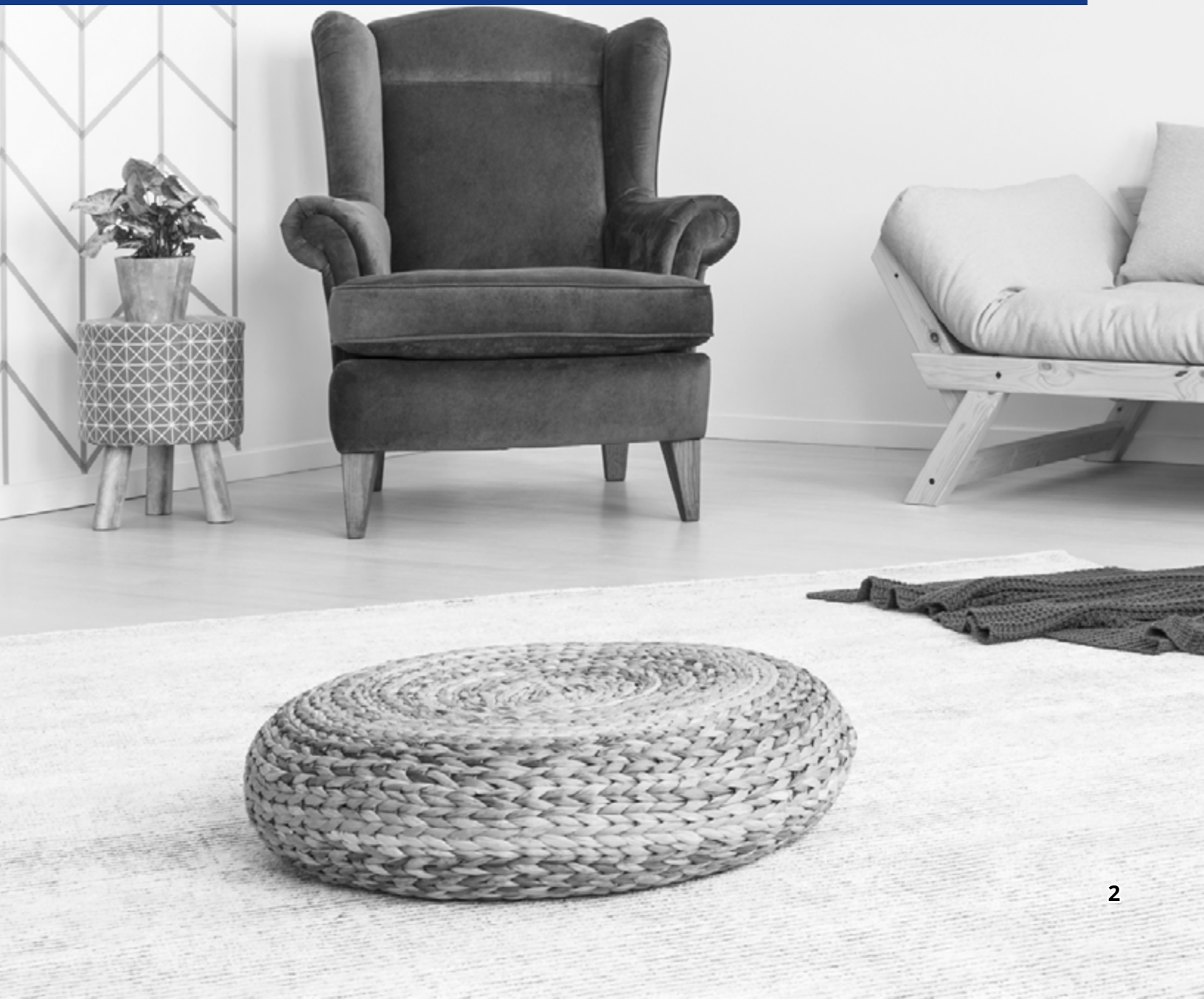
SO VERKAUFEN SIE IHRE GRAN CANARIA IMMOBILIE

*Ein kompletter Guide von Grau Canarias
meist-empfohlene Immobilienagentur*



VERKÄUFERHANDBUCH

| | |
|---------------------------------------------------------|----|
| 1. Die Entscheidung | 04 |
| 2. Die Fünf Fehler bei der Wahl eines Immobilienmaklers | 05 |
| 3. Die Fünf Grundfaktoren für den Hausverkauf | 06 |
| 4. Der richtige Immobilienmakler | 07 |
| 5. So bereiten Sie Ihr Haus für den Verkauf vor | 14 |
| 6. Home Staging? | 16 |
| 7. Der angemessene Preis | 18 |
| 8. Passiver vs. aktiver Verkauf – Sie entscheiden! | 21 |
| 9. Die Unterlagen | 23 |
| 10. Es wird Ihnen ein Kaufangebot vorgelegt – Was tun? | 24 |
| 11. Wer verkaufen möchte, wählt Cárdenas | 28 |



ICH MÖCHTE MEIN HAUS VERKAUFEN – WAS SOLLTE ICH TUN?



1. Fragen Sie sich, warum Sie Ihr Haus verkaufen möchten, und legen Sie dafür eine Frist fest.

2. Lesen Sie dieses Dossier. Es wird Ihnen dabei helfen, angemessene Entscheidungen für den Verkauf Ihres Hauses zu treffen.

3. Wählen Sie einen professionellen und vertrauenswürdigen Immobilienmakler aus. In diesem Leitfaden erklären wir Ihnen, wie man den Richtigen wählt.

4. Ein guter Immobilienmakler wird Ihnen einen Marketingplan vorstellen, mit dem möglichst viele potentielle Käufer auf Ihre Immobilie aufmerksam gemacht werden. Wir erklären

Ihnen, was dieser Plan enthalten sollte.

5. Legen Sie den Kaufpreis anhand einer Marktstudie fest und lassen Sie sich durch den Makler Ihres Vertrauens beraten.

6. Bereiten Sie Ihr Haus für den Verkauf vor. In diesem Leitfaden finden Sie 10 Ratschläge zur Wertsteigerung Ihres Hauses.

7. Ein guter Immobilienmakler informiert Sie regelmäßig über alle Aspekte des Hausverkaufs und begleitet Sie während des gesamten Prozesses.

1. DIE ENTSCHEIDUNG

Möchten Sie Ihr Haus verkaufen? Wann? Wenn die Antwort nicht „jetzt!“ ist, sind Sie sich noch nicht ganz sicher. In diesem Fall ist es das Beste nicht zu verkaufen, bis Sie sich sicher sind.

In diesem Leitfaden finden Sie die Grundlagen zum Verkauf Ihres Hauses innerhalb eines angemessenen Zeitraums je nach Art der Immobilie, der Lage und des Preissegments. Als Experten des Immobilienmarktes im Süden von Gran

Canaria, kennen wir die richtigen Schritte, die man für den Hausverkauf gehen muss. Diese Seiten beinhalten das Know-how von über 37 Jahren Erfahrung und von über 1.900 verkauften Immobilien (Stand Mai 2017).

Um den Verkauf möglich zu machen, muss man einerseits den Grund des Verkaufs genau kennen und andererseits eine Frist für die Durchführung des Verkaufs festlegen. Auch wenn dieses Datum Ihnen am Anfang sehr entfernt erscheint, vergeht die Zeit und die Wochen verstreichen und am Ende könnte es passieren, dass man aufgrund der Eile sein Haus zu einem weitaus günstigeren Preis verkauft; und somit ein schlechtes Geschäft macht.

Es gibt verschiedene Gründe für einen Hausverkauf. Welcher ist Ihr Grund?

- **“Das Haus ist uns zu klein geworden“**
- **“Das Haus ist zu groß“**
- **“Ich habe es geerbt und möchte es verkaufen“**
- **“Ich möchte ein bequemerer Haus“**
- **“Die Kosten sind zu hoch“**
- **“Wir würden gerne woanders hinziehen“**
- **“Wir müssen aus arbeitstechnischen oder gesundheitlichen Gründen in unser Heimatland zurück“**

Wir wissen, dass die Entscheidung, das eigene Haus zu verkaufen, keine leichte ist und es ist daher normal, dass es Ihnen schwerfällt. Ihr Haus ist Teil von gelebten Erfahrungen und gemeinsamen Momenten, die Sie mit Sicherheit in Erinnerung behalten werden. Es ist immer schwierig, ein Zuhause hinter sich zu lassen. Deshalb sollten einem die Gründe klar sein. Je besser man diese kennt, desto motivierter ist man das Ziel, also den Verkauf, anzugehen. Jetzt wissen Sie, dass Sie vor Beginn des Verkaufsprozesses den Grund und eine Frist für den Verkauf festlegen sollten.

“Ich habe keine Eile, mein Haus zu verkaufen“ = “Ich möchte es nicht jetzt verkaufen”.

Falls dies Ihr Fall ist, sollten Sie besser den Verkaufsprozess einstellen.

2. DIE FÜNF FEHLER BEI DER WAHL EINES IMMOBILIENMAKLER

1. Wer billig kauft, zahlt teuer. Ein Immobilienmakler mit niedrigen Honoraren wird wenig tun, um Ihr Haus zu verkaufen.

Erwarten Sie von diesem nicht mehr, als dass er das „Zu verkaufen“-Schild anbringt, ein Angebot im Internet veröffentlicht und dann darauf wartet, dass die Zeit vergeht. Wir geben Ihnen zwei Beispiele, um das zu verdeutlichen: Würden Sie sich bei gesundheitlichen Fragen auf einen Arzt ohne Abschluss verlassen? Würden Sie dem billigsten Anwalt Ihren Fall überlassen? Mit Sicherheit verlassen Sie sich in diesen Fällen auf den guten Ruf und die Erfahrung, die diese in ihren Fachbereichen haben. Wenn ein Makler vollständige Honorare bezieht, werden diese normalerweise in Verbesserungen des Marketings, der Technologie und der Ausbildung investiert. So erzielt man einen schnelleren Verkauf zu einem besseren Preis.

2. Hunde, die bellen, beißen nicht. Einen Makler zu beauftragen, der als „aggressiver Verkäufer“ gilt, ist keine gute Idee.

Wir alle reagieren negativ darauf, wenn jemand, egal aus welchem Sektor, zu aufdringlich in seinem Versuch dabei ist, uns etwas zu verkaufen. Sie sollten sich besser nach einem Makler umsehen, der sich auf Ihre Bedürfnisse einlässt und sich den Zielen verpflichtet, die Sie sich vorgenommen haben. Dazu ist es grundlegend, dass Ihr Immobilienberater über ein Expertenteam in verschiedenen Fachbereichen wie z.B. Steuer- und Rechtsberatung, Marketing oder Verwaltung verfügt, und gleichzeitig Teil eines anerkannten Immobilienverbands der Region ist, in dem sich Ihre Immobilie befindet.

3. Wer übertreibt, tendiert zur Lüge. Es ist ein Fehler, sich für einen Immobilienmakler zu entscheiden, der einen überhöhten Wert für Ihre Immobilie festsetzt.

Diese Art von Immobilienmaklern gehen den leichtesten Weg, was oft auf einen Mangel an Erfahrung oder Professionalität

zurückzuführen ist. Sie versichern Ihnen, dass der Wert Ihres Hauses sehr hoch ist, um Sie als Verkäufer anzuwerben. Dem ist jedoch nicht so. Sobald Sie Ihr Haus diesem Makler anvertrauen, werden Sie nicht nur feststellen, dass dieses nicht verkauft wird, sondern auch, dass der anfängliche Kaufpreis schrittweise gesenkt wird. Sie müssen entscheiden, ob Sie den sachlichen Angaben vertrauen oder dem, was Sie gerne hören würden.

4. Ene, mene, muh und raus bist du. Einen Makler auf gut Glück auszusuchen, weil Sie davon ausgehen, dass alle gleich sind.

Anhand der vorherigen Punkte wird aufgezeigt, dass dem nicht so ist und im Folgenden stellen wir Ihnen einige Faktoren vor, die Ihnen bei der Wahl behilflich sein können.

5. ¿Are you...? Einem Makler eher vertrauen, weil er aus demselben Land kommt und nicht wegen seiner Fähigkeiten.

Es stimmt, dass wir mit unseren Landsleuten bestimmte Dinge gemein haben, was dazu führt, dass wir uns wohl fühlen, aber wir reden über den Verkauf Ihres Hauses. In diesem Fall sollten die Erfahrung und die Ausbildung sowie die Fremdsprachenkenntnisse des Immobilienmaklers (einschließlich der spanische Sprache) wichtiger sein. Beim Süden von Gran Canaria handelt es sich um einen sehr internationalen Markt mit den verschiedensten Nationalitäten, vor allem aus dem Norden, Süden und Osten Europas. Wählen Sie einen Immobilienmakler aus, der die verschiedenen Märkte kennt und dort tätig ist. Er sollte sich nicht nur auf eine bestimmte Nationalität oder Region beschränken.

3. DIE FÜNF GRUNDFAKTOREN FÜR DEN HAUSVERKAUF

1. Lage und Art

Die geographische Lage des Hauses hat einen grundlegenden Einfluss auf dessen Wert. Dieser Wert hängt von der Wohnsiedlung, in der sich dieses befindet, den Grünflächen in der Umgebung, dem Zugang zu grundlegenden Dienstleistungen und Freizeitangeboten sowie der Nähe zum Meer ab. Außerdem ist es auf Gran Canaria, wo wir uns befinden, sehr wichtig, ob das Haus über einen Außenbereich verfügt oder nicht. Auch die Ausrichtung ist maßgebend. Je mehr Sonnenstunden die Immobilie bekommt, je größer der Außenbereich und je besser die Aussicht ist, desto höher ist auch der Wert und der Kaufwunsch der Käufer.

2. Preis

Der Marktpreis muss als Referenz betrachtet werden, wenn man sein Haus zum Verkauf anbietet. Wenn man einen höheren Preis festlegt, muss man darauf warten, dass jemand bereit ist, diesen zu zahlen. So vergeht viel Zeit und am Ende verkauft man zu einem niedrigeren Preis als den, den man hätte bekommen können.

3. Zustand des Hauses

Falls sich das Haus in einem guten Zustand befindet, ist die Wahrscheinlichkeit höher, dass Interessenten das Haus besichtigen und Angebote machen. Man sagt, dass der erste Eindruck ausschlaggebend ist und bei Käufern ist das nicht anders. Wenn man verkaufen möchte, muss man das Haus in Schuss bringen. Es muss sauber sein und über eine neutrale, aber gepflegte Einrichtung verfügen. Jede notwendige Reparatur kann den Verkauf beschleunigen.

4. Städteplanerische Lage

Es ist normal in Gran Canaria Häuser vorzufinden, welche über Bauerweiterungen ohne den notwendigen Lizenzen, verfügen. Damit sich zukünftige Käufer keine Sorgen machen, müssen die Bauarbeiten seit über 4 Jahren abgeschlossen sein und Sie müssen ein Gemeindezertifikat einholen, dass es keine Anzeigen bzgl. Städteplanerischen Verstöße auf die Immobilie gibt. Es kann Monate dauern, bis ein solches Zertifikat ausgestellt wird. Deshalb empfehlen wir, es so schnell wie möglich zu beantragen, damit der Käufer nicht auf Hindernisse stößt, z.B. wenn er in Gutachten für ein Hypothekendarlehen beantragt.

Außerdem gibt es im Süden von Gran Canaria Einschränkungen bezogen auf die Nutzung von Wohnungen, die sich in touristischen Anlagen in einem touristischen Gebiet befinden. Dies beeinträchtigt die Wertschätzung für Hypothekenzwecke, die meistens niedriger ausfällt. Der Verkaufsprozess kann sich in diesen Fällen auch wegen der großen Verwirrung, die in rechtlicher Hinsicht und in den Medien herrscht, erschweren. Es ist grundlegend, dass der Immobilienmakler in diesem Bereich geschult ist, um zu wissen, welche Folgen diese Gesetzgebung in der Praxis hat und wie man die Immobilie einer passenden Käufergruppe anbieten kann.

5. Marketing

Ihr Haus steht auf dem Immobilienmarkt in Wettbewerb mit vielen anderen Häusern. Um es in einem Gebiet zu verkaufen, in dem die meisten Käufer ausländischer Herkunft sind, sind internationale Marketingmaßnahmen unabdinglich. Diese Marketingmaßnahmen sollten u.a. hochklassige Fotos, 3D Tours, Home Staging, Beschreibungen in verschiedenen Sprachen, Verbreitung auf verschiedenen Online-Portalen in Europa, usw. beinhalten.

4. DER RICHTIGE IMMOBILIENMAKLER

Ein guter Berater ist immer eine Erfolgsgarantie im Immobilienbereich. Daher ist es grundlegend, dass Sie einen Immobilienmakler auswählen, der Ihre Interessen vertritt und Sie bei der Handhabung der notwendigen Schritte für den Verkauf Ihres Hauses unterstützt. Wenn Sie wissen möchten, wie man den richtigen Makler auswählt, lesen Sie die folgenden Punkte aufmerksam.



DER IMMOBILIENMAKLER UND SEIN TEAM

STANDORT

Das Erste, was man in Betracht ziehen muss, ist der Standort des Immobilienmaklers, den Sie mit Ihrem Hausverkauf beauftragen möchten. Wenn dieser über verschiedene Büros in dem Bezirk, in dem sich die Immobilie befindet, verfügt und diese gut gelegen sind, zeigt das, dass der Immobilienmakler den Immobilienmarkt dieser Region kennt und Sie daher besser beraten kann.



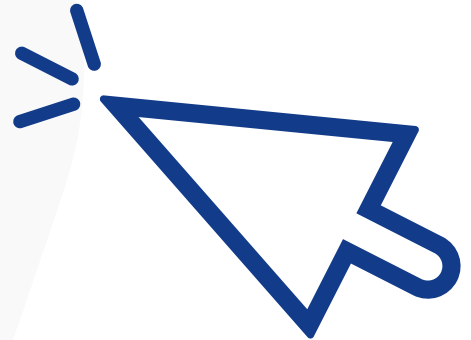
BOICAN

Es ist sehr wichtig, dass der Makler Mitglied in der kanarischen Immobilienbörse BOICAN ist. Dabei handelt es sich um eine Datenbank, in der man die zum Verkauf stehenden Immobilien für alle Mitglieder veröffentlicht, wobei man sich nach einer Zusammenarbeitsverordnung richtet. Das Ziel: eine höchstmögliche Anzahl potentieller Käufer zu erreichen.

- Größere Verbreitung: Ihr Haus befindet sich im Immobilienportfolio aller Immobilienmakler, die Mitglieder von BOICAN sind (51 Makler auf Gran Canaria und 26 im Süden der Insel, Stand August 2019).

ONLINE-PRÄSENZ

Heutzutage suchen wir alle über Google, weshalb es sehr wichtig ist, dass die Webseite des Immobilienmaklers unter den ersten Ergebnissen liegt, wenn ein potenzieller Käufer in seiner Sprache nach zu verkaufenden Immobilien auf Gran Canaria sucht. Probieren Sie es mit der Suche: "property for sale in Gran Canaria" oder "leilighet til salgs i Gran Canaria". Falls der Makler in den ersten Suchergebnissen auftaucht, ist das ein gutes Zeichen. Noch besser ist es, wenn man auf dessen Webseite klickt und feststellt, dass er auch in den verschiedenen sozialen Netzwerken präsent ist und einen aktualisierten Blog mit interessanten Informationen über die Region hat.



- Schnellerer Verkauf.
- Keine Mehrkosten: Sie zahlen nicht zusätzlich für diesen Service. Der Makler des Verkäufers und der des Käufers teilen sich die Honorare zu jeweils 50%.



4. DER RICHTIGE IMMOBILIENMAKLER

TEAM

Ein guter Immobilienberater arbeitet nicht alleine. Um die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen, koordiniert er seine Handlungen mit den anderen Fachleuten der Immobilienagentur. Damit diese Unterstützung erfolgreich ist, muss das Team innerhalb verschiedener Abteilungen wie der Marketingabteilung, der Rechts- und Steuerabteilung, der Transaktionsabteilung und natürlich der Verkaufsabteilung gut organisiert sein. Man muss auch auf die Anzahl an speziell auf Käufer geschulte Berater und deren Fremdsprachenkenntnisse achten. Im Süden der Insel Gran Canaria ist es ausschlaggebend, dass das Team seine Tätigkeit sowohl in der Spanischen Sprache als auch in der Sprache des Käufers und Verkäufers durchführen kann, da eine fließende Kommunikation die Grundlage ist, um die Bedürfnisse anderer zu verstehen und deren Vertrauen zu gewinnen.

AUSBILDUNG

Eine gute Immobilienagentur verfügt über ein jährliches Budget für die Weiterbildung des gesamten Teams in verschiedenen Bereichen, wie z.B. Marketing, Technologie, Verkauf, Immobilienrecht und -steuern. Ein weiteres Kennzeichen einer guten Ausbildung und der Professionalität der Berater ist ihre Mitgliedschaft in der internationalen Organisation Council of Residential Specialists (CRS), die vor 25 Jahren innerhalb der National Association of Realtors (USA) gegründet wurde. Ihr Ziel ist es, Immobilienmakler auszubilden, die sich von der Konkurrenz mit nachweisbaren Weiterbildungen und Erfahrung abheben möchten. Außerdem verpflichten Sie sich, eine bestimmte Servicequalität für ihre Kunden, Immobilienkäufer sowie -verkäufer, aufrechtzuerhalten.



4. DER RICHTIGE IMMOBILIENMAKLER

DIENSTLEISTUNGEN FÜR DEN VERKÄUFER

MARKTSTUDIE

Mit Hilfe einer Marktstudie können wir einen angemessenen Preis für Ihre Immobilie festlegen und es besteht keine Gefahr, die Immobilie zu einem zu niedrigen Preis (hierbei verlieren Sie Geld) oder zu einem zu hohen Preis (hierbei wird die Immobilie nicht verkauft) anzubieten. Es ist ein guter Anfang, sämtliche Eigenschaften des Hauses zu beurteilen und es mit vor kurzem verkauften Immobilien der Region zu vergleichen. Außerdem sollte man Wettbewerber sowie potentielle Käufer kennen und eine Handlungsstrategie entwickeln.



INTERNATIONALER MARKETINGPLAN

Dieser ist unerlässlich, wenn Ihre Immobilie von einer höchstmöglichen Anzahl von potentiellen Käufer gesehen werden soll. Eine gute Agentur sollte Ihnen einen vollständigen internationalen Marketingplan vorstellen und sich zu dessen Einhaltung verpflichten. Der Plan sollte folgendes enthalten: Home Staging, eine professionelle Fotobroschüre in verschiedenen Sprachen, Präsentation der Immobilie in einsehbaren Bereichen der Agentur, eine internationale Online-Veröffentlichung auf der Webseite der Agentur und in anderen Immobilienportalen verschiedener Länder, Marketing per Email und in sozialen Netzwerken und speziellere Maßnahmen wie z.B. Videos, 3D-Touren, Open House, Postwerbung, etc., sofern diese notwendig sind. Die richtige Agentur verfügt außerdem über eine zentrale Datenbank wie BOICAN mit potentiellen Käufern und anderen Maklern, die so über Ihren Hausverkauf informiert werden.



4. DER RICHTIGE IMMOBILIENMAKLER

KONTINUIERLICHE KOMMUNIKATION

Ihr Makler muss ständig mit Ihnen in Kontakt stehen, damit er Sie über den aktuellen Stand des Verkaufs auf dem Laufenden halten kann. Normalerweise erhalten Sie in regelmäßigen Abständen eine Zusammenfassung der Aktivitäten und einen Bericht über die Ergebnisse der Besichtigungen, der auch die Bewertungen der potentiellen Käufer enthält.

RECHTS- UND STEUERBERATUNG

Die perfekte Agentur sollte für alle Beteiligten, für Sie als Verkäufer und für einheimische oder ausländische Käufer, eine rechtliche und steuerliche Beratung anbieten, die für den Verkauf der Immobilie notwendig ist. Des Weiteren sollte sie eine personalisierte Berechnung der Kosten und Steuern des Verkaufs sowie die Aufsetzung der Verträge in mehreren Sprachen anbieten.





NACHWEISBARE ERFAHRUNG UND QUALITÄT

ERFAHRUNG

In diesem Fall wird man mit den Jahren nicht älter, sondern besser. Mit Erfahrung im Immobilienverkauf in der Region meinen wir, dass die Agentur nicht nur den Markt in- und auswendig, sondern auch die Änderungen, die im Laufe der Zeit aufgetreten sind, genau kennt. Sie weiß auch, wie die potentiellen Käufer funktionieren, und verfügt über Makler und diese über die notwendigen Hilfsmittel, die für die Abwicklung Ihres Hausverkaufs eingesetzt werden.

RUF

Eine gute Agentur in ihrem Gebiet verfügt über zahlreiche Erfahrungsberichte von zufriedenen Kunden. Achten Sie auf die „Kundenreferenzen“ auf dem offiziellen Facebook-Profil. Wenn diese Funktion nicht verfügbar ist, könnte es sein, dass die Agentur schlechte Bewertungen fürchtet. Die Anerkennung guter Leistungen können Sie auch anhand von Preisen im Sektor, die der Agentur verliehen wurden, feststellen. Untersuchen Sie und lesen Sie über die Agentur und entscheiden Sie dann, ob es die Richtige für Sie ist.

4. DER RICHTIGE IMMOBILIENMAKLER

4. DER RICHTIGE IMMOBILIENMAKLER

IMMOBILIENVERBÄNDE

An dieser Stelle möchten wir Sie noch einmal darauf aufmerksam machen, wie wichtig die Veröffentlichung des Verkaufs Ihrer Immobilie ist und wie sehr es helfen kann, wenn man Mitglied in verschiedenen Verbänden des Immobiliensektors ist. Auf den Kanarischen Inseln finden Sie den kanarischen Verband der Unternehmen des Immobilienmanagements (ACEGI), von der die kanarische Immobilienbörse (BOICAN) abhängt. Die Agentur sollte auch Mitglied in anderen nationalen und internationalen Organisationen. Sehr wichtig: In allen Immobilienverbänden

gibt es einen Verhaltenskodex. Wenn dieser nicht eingehalten wird, können Sie sich als Kunde an die besagte Organisation wenden.

UMSATZZAHLEN

Bei der Wahl der Agentur kann es behilflich sein, die genaue Zahl der verkauften Immobilien während des letzten Jahres zu kennen. Wenn die Zahl der Verkäufe sehr niedrig ausgefallen ist, stimmt etwas nicht.



“IHR HAUS IST EINES IHRER WICHTIGSTEN BESITZTÜMER. SIE ENTSCHIEDEN!”



“LASSEN SIE SICH NICHT AUF RATSCHLÄGE EIN, DIE NICHT VON EXPERTEN DES IMMOBILIENSEKTORS KOMMEN”

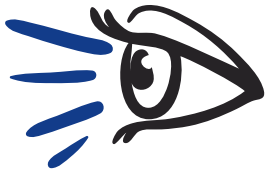


“ENTSCHEIDEN SIE SICH FÜR EINEN MAKLER UND EINE AGENTUR, DER SIE VERTRAUEN KÖNNEN”



5. BEREITEN SIE IHR HAUS FÜR DEN VERKAUF VOR

Sieht Ihr Haus ansprechend aus? Um Ihr Haus zu verkaufen, muss der Käufer sich das Haus als neues Zuhause, in dem er leben möchte, vorstellen können.



1

GUTER ERSTER EINDRUCK

Wie im echten Leben sprechen wir auch bei der Hausbesichtigung des Käufers vom ersten Blick, das Haus muss auf den ersten Blick überzeugen.

Ein wichtiger Fakt:

80% der Käufer wissen bereits nach der ersten Besichtigung, ob das Haus für sie bestimmt ist.



2

ANGENEHME ATMOSPHÄRE

Machen Sie sich das natürliche Licht Gran Canarias zu Nutzen und erlauben Sie den Käufern einen Einblick in Ihr helles Haus. Machen Sie die Vorhänge auf, öffnen Sie die Fenster und, falls notwendig, stellen Sie die Klimaanlage an, bis sich eine angenehme Temperatur eingestellt hat. Vergessen Sie nicht zu überprüfen, ob alle Glühbirnen funktionieren



3

SAUBERE WÄNDE, TÜREN UND PERFEKTE FENSTER

Streichen Sie die Wände in Ihrem Haus in neutralen Farben, damit der Käufer einen noch positiveren Eindruck erhält. Wenn Sie ein Problem mit Feuchtigkeit haben, ist es besser die Ursache der Feuchtigkeit zu beheben, anstatt diese einfach mit Farbe zu überstreichen, da sie früher oder später wieder auftauchen wird. Stellen Sie auch sicher, dass sämtliche Türen und Fenster vollständig funktionsfähig sind. Vor allem sollte die Türklingel funktionieren!



4

KLEINE ÄNDERUNGEN, GROSSE WIRKUNG

Wenn Sie ein wenig Geld in die Reparatur oder Renovierung einiger Details Ihres Hauses investieren, können Sie den Wert in den Augen der Käufer um einige Tausend Euro steigern.



5

NEUTRALITÄT

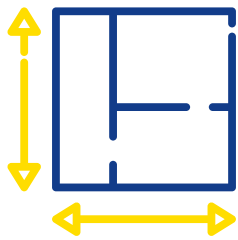
Der Käufer muss sich wie in seinem neuen Zuhause fühlen. Durch persönliche Gegenstände wie Fotos oder anderen Dekorationselementen fühlt sich der Käufer wie ein Eindringling in ein fremdes Haus und es fällt ihm wesentlich schwerer, sich das Haus als sein Eigentum vorzustellen. Ideal wäre es, das Haus so zu gestalten, als wäre es ein Hotel.



6

MAKELLOSE BADEZIMMER UND KÜCHE

Dies sind die zwei wichtigsten Zimmer für die Käufer. Daher ist absolute Sauberkeit unabdinglich. Die Armaturen sollten glänzen, der Duschvorhang sollte neu sein, überprüfen Sie die Fugen, ersetzen Sie schmutzige Silikonfugen und halten Sie alle Oberflächen so frei wie möglich.



7

ORDNUNG, PLATZ UND GERÄUMIGKEIT

Die Käufer suchen ein neues Zuhause, in dem Sie alle Ihre Habseligkeiten unterbringen können. Ein aufgeräumtes Haus mit leeren Schränken und Abstellräumen helfen dabei, sich den tatsächlichen Platz der Immobilie vorzustellen. Es ist auch hilfreich, wenn Sie unnötige Möbelstücke und Dekorationselemente entfernen, wenn durch sie der Raum überladen wirkt. Dasselbe gilt für Außenbereiche der Immobilie wie z.B. der Garten oder der Swimmingpool.



8

ANGENEHME GERÜCHE:

Sie helfen dabei, ein positives Bild der Immobilie zu schaffen. Daher sollten Sie unter allen Umständen strenge Gerüche von Abflüssen oder Haustieren vermeiden. Versuchen Sie das Haus zu lüften, milde Raumdüfte zu verwenden, einen Kuchen zu backen oder einen Kaffee zu kochen. Sie müssen ein Wohlgefühl schaffen.



9

DIE HAUSTIERE

Wir können nicht vorhersagen, ob die potentiellen Käufer eine Allergie oder Angst vor unseren Haustieren haben oder ob sie sich in der Nähe von Tieren unwohl fühlen. Das Beste in diesen Fällen ist, die Haustiere während der Besichtigungen draußen zu lassen. Nutzen Sie die Zeit, um mit ihnen spazieren zu gehen.



10

DER MAKLER WEISS, WAS ZU TUN IST

Wie alle guten Fachleute weiß der Makler genau, wie man die Stärken der Immobilie am besten präsentiert. Wenn der Käufer mehrere Personen im Haus antrifft, könnte dieses außerdem kleiner erscheinen und die Besichtigung könnte unbequemer werden. Das Beste in diesen Fällen ist, sich rauszuhalten, dem Makler zu vertrauen und die Zeit für die Erledigung anderer Dinge zu nutzen.





6. HOME STAGING?

Wenn Sie Ihr Haus für den Verkauf in Schuss bringen möchten und dabei Hilfe benötigen, ist das sogenannte Home Staging die Lösung.

Home Staging bedeutet wortwörtlich die Immobilie „in Szene setzen“. Wie funktioniert das? Fachpersonal in diesem Bereich bereitet Ihr Haus vor, damit das gesamte Potenzial betont wird und auf diese Weise attraktiver für potentielle Käufer wird. Es wird gestrichen,

aufgeräumt, repariert und umdekoriert, damit die Immobilie einen möglichst neutralen Eindruck macht und auf alle Leute, die zu einer Besichtigung kommen, einladend wirkt. So werden die Verkaufsbedingungen unbestreitbar verbessert.

VORTEILE DES HOME STAGING



Steigerung des Kaufwerts aus Sicht des Käufers



Verhandlungen nach unten werden reduziert



Verkaufszeit wird reduziert



Bessere Fotos = mehr Besichtigungen = mehr Angebote



Besserer Eindruck, die Besichtigung bleibt in guter Erinnerung



Es wird einfacher sich vorzustellen, in der Immobilie zu wohnen



Abgrenzung von anderen ähnlichen Immobilien



Das Home Staging kann mit einer geringen Investition durchgeführt werden, zwischen 0,5% und 1,5% des Preises der Immobilie. Ohne Zweifel zahlt sich diese Investition mit einem höheren Verkaufspreis in einem kürzeren Zeitraum schnell aus.

7. DER ANGEMESSENE PREIS



PREIS

Der Betrag, den Sie für den Verkauf verlangen



KOSTEN

Der Betrag, den Sie beim Kauf des Hauses gezahlt haben, zuzüglich der von Ihnen getätigten Investitionen



MARKTWERT

Der Betrag, den Käufer bereit sind zu zahlen

Es ist nicht einfach und wahrscheinlich fragen Sie sich, wie Sie vorgehen sollen. Sie werden auf jeden Fall Geld verlieren, wenn Sie einen zu niedrigen oder einen zu hohen Preis festlegen.

Ein guter Makler führt eine vergleichende Marktuntersuchung durch, in der Daten von anderen Verkäufen und Angeboten ähnlicher Immobilien der Region eingesetzt werden. Je mehr Erfahrung eine Agentur hat, desto mehr Daten wird sie haben und desto genauer wird der Marktpreis bestimmt. Wenn Sie sich nur auf den Wert verlassen, den Sie als Eigentümer für Ihr Zuhause für richtig halten, liegen Sie mit aller Wahrscheinlichkeit über dem angemessenen Marktpreis. Bedenken Sie, dass der Marktpreis nicht auf den Kosten einer Immobilie basiert, ebenso wenig können getätigte Investitionen oder der Betrag, den Sie für den Kauf einer anderen Immobilie benötigen, in Betracht gezogen werden.



★★★★★ Teresa und Manuel, Spanien

Wir sind sehr zufrieden, nicht nur für das professionelle Management, sondern auch für die persönliche Betreuung. Wir wurden kontinuierlich über die Entwicklung des Prozesses auf dem Laufendem gehalten und auch wurden uns die schwersten Schritte abgenommen.

Teresa und Manuel

WAS PASSIERT, WENN SIE EINEN ZU HOHEN PREIS FESTLEGEN?

1. Es finden keine Besichtigungen statt

Ihr Haus steht im Wettbewerb mit anderen ähnlichen Immobilien in der Region und die Käufer wissen dies natürlich auch. Wenn der Preis im Vergleich zu anderen Immobilien zu hoch ist, werden nicht genügend Besichtigungen stattfinden und Sie erhalten unter Umständen keine Angebote. Die Interessenten neigen eher zu den günstigeren Alternativen.

Im Süden von Gran Canaria stammt außerdem ein Großteil der Käufer aus dem Ausland, d.h. sie kommen nur für einige Wochen auf die Insel, um Immobilien zu besichtigen. Die Mehrheit sind Rentner, die ihre Ersparnisse in eine Immobilie investieren möchten. Daher verschwenden sie keine Zeit mit Besichtigungen eines Hauses, das nicht zu den geltenden Marktbedingungen angeboten wird.

2. Sie helfen Ihrer Konkurrenz beim Hausverkauf

Wenn Ihr Haus zu einem Preis über dem Marktpreis angeboten wird, tragen Sie dazu bei, dass die Käufer andere ähnliche Immobilien als Schnäppchen sehen. Ihr Ziel muss es sein, Ihr Haus zu einem Preis auf den Markt zu bringen, der Interessenten anlockt und nicht Ihrer Konkurrenz hilft.

3. Das Haus verliert an Wert auf dem Markt

Wenn Ihr Haus lange Zeit zum Verkauf steht, vergeht mit der Zeit das anfängliche Interesse an der neuen Immobilie auf dem Markt ("burned-out"). Die Käufer wissen genau, welche Häuser seit wann zum Verkauf stehen und wie häufig der Preis gesenkt wurde. Wenn letzteres geschieht, wecken Sie nur das Interesse von Käufern, die aggressivere Angebote machen. Ein Käufer möchte sich so fühlen, als ob er etwas Neues entdeckt hätte. Er interessiert sich nicht für etwas, das schon lange Zeit auf dem Markt ist und von vielen anderen verschmäht wurde.

Wenn Sie einen angemessenen Marktpreis festlegen, werden mehr Besichtigungen angefragt und Sie erhalten mehr Angebote. Sie vermeiden Gegenangebote mit Preisen unter dem Wert der Immobilie; und Sie verkaufen die Immobilie wesentlich schneller!

Es gibt immer mehr Online-Anbieter im Internet, die mit einer kostenlosen Bewertung werben. Diese sind jedoch nicht sehr zuverlässig, die empfohlenen Preise unterscheiden sich um bis zu 40% für dieselbe Immobilie. Die erfahrenste Agentur der Region verfügt über viele Daten von verkauften Immobilien. Es ist unerlässlich die Region genau zu kennen, da die Preise variieren können, sogar zwischen zwei nebeneinanderliegenden Gebäuden, wenn eines der beiden besonders gefragt ist.



8. PASSIVER VS. AKTIVER VERKAUF – SIE ENTSCHEIDEN!

Es gibt 2 Arten eine Immobilie über eine Agentur im Süden Gran Canarias zu verkaufen:

Die erste nennt sich "encargo en abierto" (offener Auftrag) und ist eher die passive Art, oft gleichstehend für "auf unbestimmte Zeit zum Verkauf stehendes Haus"

Die zweite nennt sich "encargo multiexclusiva oder exclusiva compartida" ("Multi-Exklusivauftrag oder geteilter Exklusivauftrag"). Dies ist die proaktive Art und ist oft gleichbedeutend mit „verkauftes Haus“

OFFENER AUFTRAG: AUF UNBESTIMMTE ZEIT ZUM VERKAUF STEHENDES HAUS

- Der Verkauf Ihres Hauses liegt in den Händen von mehreren Maklern verschiedener Agenturen. Daher wird keiner aktiv für den Hausverkauf arbeiten, da sich niemand für das Haus oder für Ihre Interessen als Verkäufer verantwortlich fühlt. Sie können nur darauf warten, dass Sie Glück haben und ein potentieller Käufer Ihnen ein Angebot macht.
- Ihr Haus kann nicht in ein Multiple Listing Service (MLS) eingetragen werden. Dabei handelt es sich um ein

System mit geteilten Immobilien wie z.B. BOICAN. Lediglich Immobilien mit einem multiexklusiven Verkaufsauftrag tauchen in diesen Listen auf.

- Die Agenturen können im Internet nicht die genaue Lage der Immobilie angeben, da Sie fürchten, dass Käufer oder Wettbewerber sich direkt an Sie wenden. Außerdem verschlechtert sich die Positionierung Ihres Hauses in den Portalen.
- Ihr Haus bleibt länger auf dem Markt und wird nach und nach abgewertet, da jede Agentur es zu einem anderen Preis und mit anderen Kommissionen anbieten kann. Der Endpreis fällt für Sie geringer aus.



Wenn Sie kompromisslos mehrere Agenturen beauftragen, können Sie nicht davon ausgehen, dass diese alles daran setzen, Ihre Immobilie zu verkaufen. Sie werden einige, aber nicht alle, Ihrer Maßnahmen einsetzen, weil es für sie nicht rentabel genug ist. Fragen Sie nach den konkreten Maßnahmen, die für den Verkauf Ihrer Immobilie durchgeführt werden, und vergleichen Sie diese mit denen einer guten Agentur, die mit Multi-Exklusivaufträgen arbeitet.

— 8. PASSIVER vs. AKTIVER VERKAUF – SIE ENTSCHIEDEN! —

MULTI-EXKLUSIVAUFTRAG: VERKAUFTES HAUS

Mit dieser Auftragsform verpflichtet sich die Immobilienagentur zur Durchführung einer Reihe von Maßnahmen, die in kürzester Zeit zum Verkauf der Immobilie zum bestmöglichen Preis führen. Sie entwickelt einen exklusiven Marketingplan, der garantiert, dass sich Ihr Haus in so vielen Verkaufskanälen wie möglich befindet. So teilt die Agentur die Immobilie zum Beispiel über eine MLS mit anderen Agenturen. Diese Häuser werden häufiger besichtigt und werden dementsprechend schneller und zu einem besseren Preis verkauft.

- Die Agentur ist genauso wie Sie an dem Verkauf Ihres Hauses interessiert. Nur mit Ihrem kompletten Vertrauen wird sie Zeit und die notwendigen Ressourcen investieren, damit der von den Käufern wahrgenommene Wert gesteigert und die Immobilie zum bestmöglichen Preis verkauft wird.
- Der Makler vertritt Sie in Verhandlungen, er wird Sie nie alleine lassen und Sie stets über den Verkaufsprozess auf dem Laufenden halten. Vertrauen Sie ihrem Immobilienmakler, wenn der Moment der Verhandlungen kommt. Er verfügt über Erfahrung und ist für diesen Bereich ausgebildet, wodurch er Ihre Interessen gut vertreten kann.



Wenn Sie sich für die Multi-Exklusivbeauftragung entscheiden, haben Sie einen einzigen Vertreter, der sich für Ihre Interessen einsetzt und Ihre Immobilie unter möglichst viele Käufer bringt. Die Verkaufsmöglichkeiten schießen in die Höhe und Sie erzielen einen besseren Preis.

9. DIE UNTERLAGEN

Wenn Sie Zeit sparen möchten, ist es vor dem Besuch Ihrer Immobilienagentur ratsam, die folgenden Unterlagen zusammenzutragen.

1. Die Kaufurkunde

Diese muss Ihren Namen und die Grundbuchnummer enthalten. Wenn Sie nicht über den Grundbuchauszug Ihrer Immobilie verfügen, kann die Agentur diesen beim zuständigen Grundbuchamt beantragen.

2. Die letzte Quittung der spanischen Haus- und Grundstückssteuer (IBI)

Diese wird von der Gemeinde ausgestellt.

3. Eine Quittung der Eigentümergemeinschaft

4. Das letzte Protokoll der Eigentümerversammlung. Mit diesem Dokument wird das Vertrauen der Käufer erweckt

5. Die letzten Wasser- und Stromrechnungen.

6. Energieeffizienz-Zertifikat

Wenn Sie noch keinen haben, kann Ihre Agentur Ihnen dabei helfen, einen zu erhalten..

7. Touristische Vermietung

Wenn Sie Ihre Immobilie in touristischer Vermietung haben, müssen Sie die festgelegten Vertragsbedingungen und die Einkünfte offenlegen.

8. Ein Schreiben mit den Stärken der Immobilie

Wer ist besser dafür geeignet als Sie, einem anderen Käufer die Vorteile Ihres Hauses, nahe zu bringen. Es genügt, wenn Sie Ihre eigenen Kaufgründe und die Vorteile, welche Ihr Haus von anderen unterscheidet, aufzeigen und hervorheben.

Lassen Sie sich nicht von den vielen Papieren abschrecken! Mit diesen Unterlagen kann die Agentur den Verkauf professionell abwickeln. Es kann den Ausschlag dafür geben, dass Vertrauen in einem Käufer geweckt wird und er sich für Ihr Haus entscheidet. Wenn der Käufer außerdem aus dem Ausland kommt, helfen ihm die Unterlagen die Kosten, die auf ihn zukommen, abzuschätzen.





10. ES WIRD IHNEN EIN KAUFANGEBOT VORGELEGT – WAS TUN?

Eine gute Agentur steht Ihnen während des gesamten Kaufprozesses bei, damit der Verkauf für Sie angenehm und erfolgreich ist.

VERHANDLUNGEN

Eine gute Agentur sagt Ihnen, ob ein Angebot angemessen ist oder nicht. Bei der Bewertung des Angebots berücksichtigt die Agentur neben dem Preis folgende Faktoren:

- Die Anzahl der durchgeführten Besichtigungen und die Wahrscheinlichkeit, ein besseres Angebot zu bekommen
- Der Betrag der Anzahlung und der Kaufoption
- Wann der restliche Betrag gezahlt und eine notarielle Kaufurkunde unterschrieben wird
- Was das Inventar der Immobilie enthält
- Ob der Termin für die Urkundenunterzeichnung, der Erhalt des Preises und die Übergabe der Immobilie Ihnen gelegen sind
- Wie sicher es ist, dass der Käufer den Kauf abschließt. Ob die Finanzierung bewilligt wurde.

Natürlich ist es nicht dasselbe, ein Angebot von 10% Preisnachlass mit einer Kaufabschlussfrist von drei Monaten, oder ein Angebot von 5% Preisnachlass mit einer Frist von sechs Monaten zu erhalten. Aus diesem Grund muss das Angebot als Gesamtes beurteilt, bewertet und, falls möglich, mit einem Gegenangebot begegnet werden. Es ist auch ratsam, dass Sie als Verkäufer den emotionalen Aspekt außen vor lassen. Wir wissen, dass dies schwer sein kann, da es sich um Ihr Zuhause handelt. Aber wenn ein potentieller Käufer einen Einwand erhebt oder etwas sagt, das Ihnen nicht gefällt, sollten Sie dies nicht persönlich nehmen. Die Verhandlungen gestalten sich so einfacher.

Wenn es sich um einen ausländischen Käufer handelt, sind das Vertrauen und die Sicherheit umso wichtiger, da der Kauf in einem fremden Land stattfindet. Daher muss die Agentur in der Lage sein, sich perfekt in der Sprache des Käufers äußern zu können und Erfahrung im Bereich der Verhandlungen besitzen.

10. ES WIRD IHNEN EIN KAUFANGEBOT VORGELEGT – WAS TUN?

VERKAUFSABSCHLUSS

- **Das Dokument für die Anzahlung zur Reservierung und der Kaufoptionsvertrag**

Wenn sich beide Parteien auf Kaufbedingungen geeinigt haben, werden diese üblicherweise in einem Reservierungsdokument festgehalten. Auf diese Weise zahlt der Käufer einen bestimmten Betrag als Anzahlung und reserviert so die Immobilie. Danach wird ein Kaufoptionsvertrag oder ein Vorvertrag aufgesetzt, in dem der Verkäufer sowie der Käufer, die Immobilie (inklusive der Lasten, falls existent) und die Kaufbedingungen (Zahlungen, Fristen und gesetzlichen Bedingungen) genannt werden müssen. Ein korrekt aufgesetzter Kaufoptionsvertrag garantiert Ihnen den Verkauf des Hauses.

Sie als Verkäufer und der Käufer müssen denselben Vertrag unterschreiben. Der Betrag, den letzterer üblicherweise gemeinsam mit der Unterschrift des Kaufoptionsvertrags leistet, liegt bei 10% des Kaufpreises.

Eine gute Immobilienagentur überprüft erneut sämtliche Aspekte der Immobilie und der Transaktion, während Sie den Kaufoptionsvertrag aufsetzt. Mit diesem Schritt kann jedwede Abweichung rechtzeitig behoben werden, die zu einem späteren Zeitpunkt einen fast abgeschlossenen Verkauf in Gefahr bringen kann.

- **Übertragung der Immobilie ohne Lasten und Kosten**

Die Lasten, falls sie vorliegen, sollten so bald wie möglich getilgt werden, allerspätestens zum Zeitpunkt der Übertragung der Immobilie vor einem Notar. Mit Lasten beziehen wir uns auf Hypotheken, zu zahlende Steuern, gewöhnliche und außergewöhnliche Beiträge zur Eigentümergemeinschaft, etc.

- **Übertragung der Immobilie**

Die Immobilie muss offiziell dem Käufer übertragen werden, indem eine notariell bestätigte Kaufurkunde unterschrieben wird und der Käufer den gesamten Kaufpreis zahlt. Das Grundbuchamt stellt dem Notar Informationen über den Stand der eingetragenen Immobilie zur Verfügung und dieser bekundet sie in der Urkunde. Der Notar ist dazu verpflichtet, Sie als Verkäufer sowie den Käufer zu beraten und sie über die jeweiligen Rechte und Pflichten zu informieren. Im nächsten Schritt wird die Urkunde dem Grundbuchamt für dessen Eintragung vorgelegt. Dies dauert für gewöhnlich zwischen einem und drei Monaten.

- **Unterlagen und Rechnung**

Eine gute Immobilienagentur sollte mit dem Notar und den Banken zusammenarbeiten, damit die Unterzeichnung der Kaufurkunde eine einfache und schnelle Formalität für Sie ist. Die Agentur händigt Ihnen eine einfache Kopie der Kaufurkunde und eine Honorarrechnung aus.

10. ES WIRD IHNEN EIN KAUFANGEBOT VORGELEGT – WAS TUN?

DURCH DEN VERKAUF FÄLLIG WERDENDE STEUERN

1. VERMÖGENSZUWACHSSTEUER

Diese Steuer belastet die Differenz zwischen dem Kaufwert und dem Verkaufswert. Dies hängt davon ab, ob Sie steuerpflichtig gemeldet sind oder nicht, d.h., wo Ihr Steuerwohnsitz liegt und ob Sie Ihre Einkommensteuererklärung in Spanien oder im Ausland abgeben:

- **Wenn Sie in Spanien steuerpflichtig gemeldet sind**

Der durch den Immobilienverkauf erlangte Vermögenszuwachs muss in Ihrer nächsten Einkommensteuererklärung angegeben werden. Der Zinssatz wird je nach Tranche bestimmt, wobei er progressiv zwischen 19%, 21% und 23% (Steuerjahr 2022) liegt. Für den Verkauf eines ständigen Wohnsitzes können Steuerbefreiungen gelten, z.B. wenn Sie den Gewinn in den Kauf einer anderen Immobilie investieren oder wenn Sie über 65 Jahre alt sind und es sich um Ihren aktuellen Wohnsitz handelt..

- **Wenn Sie in Spanien nicht steuerpflichtig gemeldet sind**

Der Vermögenszuwachs wird mit 19% besteuert (Steuerjahr 2022). Sie sind dazu verpflichtet, eine Vorauszahlung dieser Steuer in Höhe von 3% des Kaufpreises zu leisten. Der Käufer ist gesetzlich dazu verpflichtet, diesen Betrag einzubehalten und dem Finanzamt zu überweisen. In den folgenden vier Monaten müssen Sie eine außerordentliche Steuererklärung abgeben, in der der tatsächliche Gewinn und die resultierenden Steuern aufgeführt werden. Wenn das Ergebnis unter der Vorauszahlung liegt, können Sie eine vollständige oder teilweise Rückzahlung beantragen; wenn es über der Vorauszahlung liegt, müssen Sie die Differenz begleichen.

Bei Cárdenas sind wir auf diese Art von Dienstleistungen spezialisiert und wir helfen Ihnen gerne weiter.

- **Absetzbeträge**

Sie können von Ihrem Vermögenszuwachs Kosten und Steuern des anfänglichen Kaufs absetzen (Steuern, Notarkosten, Grundbuchamtskosten, etc.).

Sie können auch Kosten des aktuellen Verkaufs absetzen, zum Beispiel: Honorare der Immobilienagentur und kommunale Wertzuwachssteuern. Ebenso können Sie Investitionen absetzen, die Sie für die Verbesserung der Immobilie geleistet haben. Als Verbesserungen gelten nicht der Ersatz von Konstruktionselementen sowie von Mobiliar.

2. KOMMUNALE WERTZUWACHSSTEUER

Die kommunale Wertzuwachssteuer besteuert den Wertzuwachs des Grundstücks seitdem Sie die Immobilie gekauft haben. Dieser Betrag muss an die Gemeinde gezahlt werden und hängt von den Jahren, die seit dem Kauf der Immobilie vergangen sind, und dem Katasterwert des Grundstücks ab. Nach den jüngsten Gerichtsurteilen wird diese Steuer nicht fällig, wenn kein Vermögenszuwachs existiert. Bitten Sie Ihre Agentur um Beratung, wenn dies Ihr Fall ist.

- **Detaillierter Bericht über die Kosten**

Wenn Sie die Agentur darum bitten, kann diese für Sie eine Kostenaufstellung erstellen, in dem dargestellt wird, welcher Nettobetrag für Sie nach dem Verkauf übrig bleibt.

Es ist eindeutig, dass das Team der Agentur für eine erfolgreiche Verhandlung qualifiziert sein muss und dass in der Beziehung zwischen Ihnen als Verkäufer und dem Team volles Vertrauen herrschen muss.

★★★★★ Anna Maria, Österreich

Mit diesem Schreiben möchte ich mich bei den Direktoren und Mitarbeitern der Immobiliaria Cárdenas für die professionelle Betreuung beim Verkauf meiner Immobilie und bei der Suche eines Mietobjekts bedanken.

Anna Maria

11. WER VERKAUFEN MÖCHTE, WÄHLT CÁRDENAS



BEI CÁRDENAS SIND SIE UNSERE PRIORITÄT

- Unser Ziel ist es, Ihnen zu helfen
- Wir hören Ihnen zu und verstehen Ihre Sprache
- Wir bieten Ihnen eine objektive Marktstudie
- Sie entscheiden den Verkaufspreis Ihres Hauses



5 IN 1: SÄMTLICHE DIENSTLEISTUNGEN IN EINER EINZIGEN AGENTUR

- Wir steigern den Wert Ihrer Immobilie
- Wirksam und modern, das ist der Marketingplan, den wir für Sie erstellen
- Maximale Verbreitung im internationalen Markt
- Zusammenarbeit mit anderen Immobilienagenturen, um die Verkaufschancen zu erhöhen
- Rechtliche und steuerliche Beratung



WIR SIND TRANSPARENT

- Wir informieren Sie detailliert über den Prozess, einschließlich der Kosten
- Rechtliche Sicherheit in allen unseren Transaktionen
- Berufshaftpflichtversicherung und Kautionsversicherung, nur wenige Agenturen im Süden von Gran Canaria bieten diese Sicherheit.





WIR SIND EIN GROßARTIGES TEAM

1. Jedes Mitglied gehört zu einer anderen Abteilung je nach dessen Spezialisierung:

- Marketing & it,
- Verkauf
- Vermietung
- Akquirierung
- Transaktionen
- Rechts und Steuerabteilung
- Verwaltung
- Buchhaltung

2. Bei Cárdenas sind die Verkäufer-Beratung und die Käufer-Beratung zwei unterschiedliche spezialisierte Teams.

3. Wir haben eine Rechts- und Steuerabteilung mit Rechts- und Steuerberater.

4. Unsere Geschäftsführung ist mehrsprachig und verfügt über einen Universitätenabschluss.

5. Fortlaufende Weiterbildungsmaßnahmen helfen uns dabei, Marktführer zu sein (jährlich ca. 7.500€) .

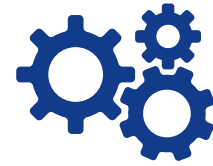


WIR SIND ENGAGIERT

1. Wir machen unsere Arbeit mit Leidenschaft.

2. Wir widmen uns voll und ganz der Arbeit.

3. Wir verpflichten uns und halten dies schriftlich fest.



WIR HABEN RÜCKENDECKUNG

Wir sind Mitglieder der folgenden anerkannten Immobilienverbände:

- ACEGI (Asociación Canaria de Empresas de Gestión Inmobiliaria)
- BOICAN (Bolsa de Inmuebles de Canarias)
- APEI (Asociación Profesional de Expertos Inmobiliarios)
- Das Management Team verfügt über die CRS Bezeichnung (Certified Residential Specialists). Es ist die wichtigste Anerkennung der NAR (National Association of REALTORS®, USA) an Markler im Wohnimmobilienmarkt.



VERTRAUEN SIE UNS!

Unser Team von Fachleuten wird Sie über die Dienstleistungen informieren, die wir Ihnen zur Verfügung stellen werden, um Ihr Haus zum besten Preis und in der kürzest möglichen Zeit zu verkaufen.



Toril und Kjetil, Norwegen ★★★★★

Vielen Dank für die Hilfe beim Kauf der Wohnung im Guanabara Park.
Wir sind sehr froh, dass wir Sie als Vermittler hatten. Wir haben uns mit Ihrer Hilfe
und Nachbetreuung sehr sicher gefühlt.

Toril und Kjetil

DIE ZAHLEN SPRECHEN FÜR UNS



10 > SPRACHEN



40 > JAHRE ERFAHRUNG



21 > FACHLEUTE AUS
DEM IMMOBILIENBEREICH



15 > BELLEVUE BEST
PROPERTY AGENT



110 K > MONATLICHE
BESUCHE AUF UNSERER WEBSITE



6 K > FANS AUF FACEBOOK



4,9 ★ 982 EMPFEHLUNGEN
(168 FACEBOOK, 192 GOOGLE, 622 AUF UNSERER WEBSEITE)



2.393
VERKAUFTE
IMMOBILIEN

1.011

KUNDEN IN
UNSERER
STEUERABTEILUNG

2.829
VERMIETETE
OBJEKTE



KONTAKTIEREN SIE UNS HEUTE UM EINE
KOSTENLOSE ERSTBERATUNG ZU ERHALTEN



DANKE für Ihre Aufmerksamkeit

CÁRDENAS, DIE SICHERE UND KLUGE ART UND WEISE,
IMMOBILIEN AUF GRAN CANARIA ZU (VER-)KAUFEN.

Die am meisten empfohlene Agentur in Gran Canaria

WWW.CARDENAS-GRANCANARIA.COM

info@cardenas-grancanaria.com · +34 928 150 650