Lembke Immobilien

Friedel F.W. Lembke

Immobilien bewerten & verkaufen

Ihre Immobilie verkaufen.

Den Aufwand abgeben.
Den Überblick behalten.



An wen möchten Sie verkaufen?

Ich zeige Ihnen, wer welchen Preis bietet und für welches Angebot bereits eine Finanzierungsbestätigung der Bank vorliegt.

24

IHR VERKAUFSFAHRPLAN

In 24 Schritten zum Notar.

Persönlich begleitet bis zur Schlüsselübergabe.

IHR PERSÖNLICHER ANSPRECHPARTNER

Bewertungskompetenz und Finanzierungskompetenz

Persönliche Begleitung für einen durchdachten Immobilienverkauf - von der ersten Einordnung bis zur Schlüsselübergabe.

Ich bin Friedel F.W. Lembke.



Als Wertermittler für Wohnimmobilien (IHK) schätze ich den Angebotspreis für Sie ein. Als Bezirksleiter bei der Bausparkasse Schwäbisch Hall kenne ich die Käuferfinanzierung aus der Praxis. Wenn Ihnen mehrere Kaufangebote vorliegen, vergleiche ich mit Ihnen die Preise. Ich kläre auch, welche Interessenten bereits eine Finanzierungsbestätigung ihrer Bank vorlegen können.

MEINE QUALIFIKATIONEN

Immobilienmakler (IHK)

Wertermittler für Wohnimmobilien (IHK)

Zertifizierter Fördermittel- und Modernisierungsberater (BVGeM)

BWB-Zertifikat

ERLAUBNISSE

Immobilienmakler mit Erlaubnis nach § 34c GewO

Immobiliardarlehensvermittler mit Erlaubnis nach § 34i GewO

DAS BEDEUTET FÜR SIE

Bevor Sie einem Käufer zusagen, wissen Sie, welchen Preis er bietet und ob seine Bank die Finanzierung bereits bestätigt hat.

PHASE 01 / SCHRITTE 01-06

Was ist Ihre Immobilie wert?

Eine gute Preisstrategie beginnt mit dem Objekt, belastbaren Unterlagen und einem verständlichen Blick auf den Markt.

ERST VERSTEHEN. DANN DEN PREIS FESTLEGEN.

Lage und Grundstück · Fläche und Nutzung · Zustand und Modernisierungen · Nachfrage und verfügbare Vergleichsdaten

Ich erläutere, welche Faktoren den Wert prägen und wo noch Klärungsbedarf besteht.

01

Persönliche Objektaufnahme

Bauliche und technische Merkmale, Zustand und Besonderheiten vor Ort erfassen.

02

Grundbuch und Baulasten sichten

Verfügbare Einträge mit Vollmacht beschaffen und offene Fragen klären lassen.

03

Objektunterlagen ordnen

Pläne, Flächen und weitere Unterlagen zusammenstellen; Fehlendes anfordern.

04

Energieausweis organisieren

Vorhandenen Ausweis sichten oder die Erstellung durch eine Fachperson koordinieren.

05

Käuferzielgruppe bestimmen

Lage, Ausstattung und Nachfrage einordnen und passende Käufer ansprechen.

06

Angebotspreis abstimmen

Wertermittlung und Marktdaten als Grundlage der gemeinsamen Preisstrategie nutzen.

DAS BEDEUTET FÜR SIE

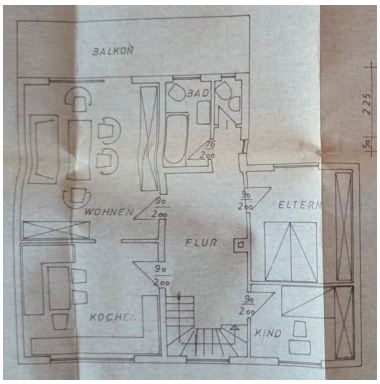
Sie verstehen die Ausgangslage und die Grundlage Ihres Angebotspreises.

PHASE 02 / SCHRITTE 07-12

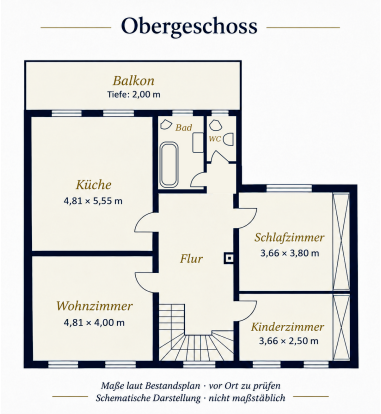
Vom Bauplan zum Exposé.

Praxisbeispiel Reilingen: So wird die heutige Raumaufteilung im Obergeschoss für Kaufinteressenten verständlich.

ORIGINALPLAN · 1978



EXPOSÉ-GRUNDRISS



WOHNZIMMER · VISUALISIERUNG



Wo im Bauplan von 1978 „Kochen“ steht, befindet sich nach Angabe des Eigentümers heute das abgebildete Wohnzimmer. Im früheren Wohnraum liegt heute die Küche. Die weiße Tapete an der rechten Wand wurde digital ergänzt.

07

Grundrisse aufbereiten

Vorhandene Pläne lesbar darstellen; ergänzende Visualisierungen nach Absprache.

08

Objektfotos erstellen

Räume und Außenbereiche aussagekräftig und realistisch zeigen.

09

Individuelles Exposé gestalten

Stärken, Ausstattung und Zustand anhand der vorhandenen Unterlagen beschreiben.

10

Passende Interessenten ansprechen

Vorhandene Suchanfragen und persönliche Kontakte auf Eignung prüfen.

11

Vermarktung gezielt starten

Über die vereinbarten Portale und ergänzenden Kanäle veröffentlichen.

12

Verkaufsschild nach Wunsch

Sichtbarkeit und Diskretion abstimmen; ein Schild nur mit Ihrer Zustimmung.

DAS BEDEUTET FÜR SIE

Ihre Immobilie erhält einen stimmigen Auftritt, der passende Interessenten anspricht.

PHASE 03 / SCHRITTE 13-18

Aus Interesse soll ein tragfähiger Kauf werden.

Nicht jede Anfrage führt zu einem Kauf. Ich begleite den Weg vom ersten Interesse bis zum konkreten Angebot.

FINANZIERUNGSKOMPETENZ IM VERKAUFSPROZESS

Wünsche und Budget frühzeitig besprechen. Finanzierungsmöglichkeiten einordnen. Offene Punkte gezielt nachhalten.

Sie erhalten eine Entscheidungsgrundlage, die mehr als den angebotenen Preis betrachtet.

13

Anfragen zentral bearbeiten

Telefonische und schriftliche Anfragen aufnehmen, beantworten und nachhalten.

14

Interesse und Budget klären

Wünsche, Zeitplan und Finanzierungsmöglichkeiten vor der Besichtigung besprechen.

15

Persönlich besichtigen

Abgestimmte Einzeltermine durchführen und Sachfragen anhand der Unterlagen klären.

16

Sie regelmäßig informieren

Anfragen, Rückmeldungen und Vermarktungsstand im vereinbarten Rhythmus besprechen.

17

Interessenten nachbetreuen

Offene Fragen klären, Unterlagen bereitstellen und ernsthaftes Interesse nachfassen.

18

Angebote bewerten und verhandeln

Preis, Finanzierung und Übergabe abwägen; Konditionen in Ihrem Interesse verhandeln. Sie entscheiden.

DAS BEDEUTET FÜR SIE

Sie behalten den Überblick und können Angebote fundiert miteinander vergleichen.

PHASE 04 / SCHRITTE 19-24

Gut vorbereitet zum Notar. Begleitet bis zur Übergabe.

Wenn die Eckpunkte stehen, halte ich die organisatorischen Fäden zusammen und bündele offene Fragen.

KLARE ZUSTÄNDIGKEITEN. ABGESTIMMTE SCHRITTE.

Ich koordiniere und gleiche Sachangaben ab. Das Notariat gestaltet und erläutert den Kaufvertrag rechtlich; die Bank entscheidet über die Finanzierung.

Ein Finanzierungsnachweis hilft bei der Einordnung; er ist keine Zahlungsgarantie.

19

Finanzierungsnachweise einholen

Bestätigung oder Eigenkapitalnachweis anfordern; Umfang und Vorbehalte sichten.

20

Notariat vorbereiten

Nach Beauftragung die notwendigen Daten und vereinbarten Eckpunkte zusammenstellen.

21

Entwurf sachlich abstimmen

Objektangaben und Eckpunkte abgleichen; Rechtsfragen an das Notariat geben.

22

Offene Fragen vorab bündeln

Ablauf besprechen und Vertragsfragen rechtzeitig zur Erläuterung weiterleiten.

23

Zum Notartermin begleiten

Sie persönlich begleiten und die organisatorische Abstimmung unterstützen.

24

Übergabe dokumentieren

Zum vereinbarten Zeitpunkt Schlüssel, Zählerstände und Zustand protokollieren.

DAS BEDEUTET FÜR SIE

Sie wissen, was als Nächstes ansteht - bis zur dokumentierten Schlüsselübergabe.

SO BEGINNT UNSERE ZUSAMMENARBEIT

Ihr Ziel gibt die Richtung vor.

Ihre Immobilie verdient einen durchdachten Verkauf. Wir klären zuerst, was Sie brauchen, und stimmen die nächsten Schritte mit Ihnen ab.

01

Wir sprechen über Ihre Situation.

Was möchten Sie erreichen? Welcher Zeitrahmen ist wichtig? Welche Fragen beschäftigen Sie gerade?

02

Wir ordnen die Immobilie ein.

Wir besprechen Objekt, Unterlagen und mögliche nächste Schritte. Fehlende Informationen werden gezielt ergänzt.

03

Sie entscheiden über die Zusammenarbeit.

Leistungsumfang, Vergütung und Ablauf werden transparent besprochen und gesondert vereinbart.

ENTLASTUNG

Aufgaben werden koordiniert.

KLARHEIT

Entscheidungen werden verständlich.

SICHERHEIT

Offene Punkte werden früh angesprochen.

Auch wenn Sie zunächst nur eine Werteinschätzung benötigen: Im Orientierungsgespräch klären wir den passenden Umfang.

Lembke Immobilien

Friedel F.W. Lembke

Immobilien bewerten & verkaufen

Sprechen wir über Ihre Immobilie.



Friedel F.W. Lembke

Ihr nächster Schritt:

Ein kostenloses Orientierungsgespräch.

Wir besprechen Ihre Ausgangslage, Ihre Ziele und die nächsten sinnvollen Schritte.

Rufen Sie mich an.

+49 172 3760868

Oder vereinbaren Sie online ein Gespräch:

www.modofix.de

Persönlich bis zum Notartermin.

Südpfalz & Rhein-Neckar

MODOFIX · Persönliche Immobilienberatung

Leistungsumfang gemäß gesonderter Vereinbarung. Hausmotiv: KI-generierte Illustration. Grundriss: schematisches Darstellungsbeispiel. Stand: November 2026.