



ROMMELMANN
IMMOBILIEN

Eigentümerbroschüre 2026

Ihr Verkauf. Fachlich vorbereitet. Persönlich geführt.

Für Eigentümer, die den richtigen Preis, die passenden Käufer und einen verlässlichen Abschluss erreichen wollen.

Alexander Rommelmann

Immobilienmakler · Diplom-Sachverständiger (DIA)

Minden · OWL · Hannover



Eine Immobilie wird nicht durch ein Inserat verkauft. Sondern durch die Entscheidungen davor.

Ein guter Verkauf beginnt mit einem klaren Blick auf Ihre Immobilie, Ihre Ziele und die Menschen, für die beides zusammenpassen könnte.

Persönlich geführt

Sie sprechen vom ersten Termin bis zur Übergabe mit demselben verantwortlichen Ansprechpartner.

Begründet entschieden

Preis, Verkaufsweg und nächste Schritte werden nachvollziehbar vorbereitet und mit Ihnen abgestimmt.

Mit Ruhe umgesetzt

Ihre Immobilie erhält die Aufmerksamkeit, die für eine sorgfältige Vermarktung notwendig ist.



Gute Entscheidungen entstehen aus genauer Vorbereitung, nicht aus Verkaufsdruck.

Ein guter Angebotspreis öffnet den Markt, ohne Wert zu verschenken.

Ein Angebotspreis soll Interesse wecken und zugleich belastbar bleiben. Dafür braucht es mehr als einen schnellen Vergleich: **Substanz, Markt und Verkaufsziel** müssen zusammenpassen.

A

Substanz verstehen

Lage, Grundstück, Zustand und Modernisierungen werden im Zusammenhang eingeordnet.

B

Markt lesen

Angebot, Nachfrage und Käufererwartungen bilden den Rahmen für die Positionierung.

C

Position beziehen

Sie erhalten eine konkrete Empfehlung mit Begründung, Chancen und Risiken.

Ihr Vorteil: Der Preis ist nicht nur genannt, sondern so vorbereitet, dass er im Markt nachvollziehbar vertreten werden kann.

Was Käufer später prüfen, bereiten wir vor dem Marktstart vor.

Vollständige und nachvollziehbare Informationen schaffen Vertrauen. Gemeinsam klären wir früh, was vorhanden ist, was ergänzt werden sollte und wer welche Unterlage beschafft.

Unterlagen ordnen

Vorhandene Nachweise werden gesichtet, Lücken benannt und die nächsten Schritte abgestimmt.

Immobilie einordnen

Stärken, Besonderheiten und erkennbare Prüfpunkte werden vor dem Marktstart offen herausgearbeitet.

Verkaufsweg bestimmen

Öffentlich, diskret oder stufenweise: Der Weg richtet sich nach Objekt, Zielgruppe und Ihrer Situation.

Zeit realistisch planen

Vorbereitung, Veröffentlichung, Besichtigungen und Abschluss erhalten einen verlässlichen Takt.

Ihre Immobilie soll nicht lauter wirken. Sondern klarer.



FOTOGRAFIE

Eine ruhige Bildfolge macht Räume, Proportionen und Atmosphäre nachvollziehbar.



360°-RUNDGANG

Ein digitaler Rundgang kann Interessenten vor der Besichtigung besser orientieren.

Erreiche Menschen über Social Media

IMMOBILIENVIDEO

Bewegte Bilder auf YouTube erzählen Lage und Raumgefühl dort, wo Fotos an Grenzen kommen.

Exposé, Fotografie und digitale Darstellung folgen einer gemeinsamen Linie. Die Auswahl der Medien richtet sich nach Immobilie, Zielgruppe und Vermarktungsweg.

Jedes Medium braucht einen Grund.

Nicht jede Immobilie braucht jedes Werkzeug.

Entscheidend ist nicht die längste Leistungsliste, sondern eine Vermarktung, die zum Objekt und zu den richtigen Käufern passt.

Die feste Basis

Strategie, Exposé, professionelle Fotografie, Veröffentlichung, Anfragenmanagement, Besichtigungen und Verhandlung. Das bildet das verlässliche Grundgerüst Ihres Verkaufs.

Objektabhängig

360°-Rundgang, Immobilienvideo, YouTube, Drohnenaufnahmen oder diskrete Ansprache. Diese Bausteine setze ich ein, wenn sie die Vermarktung konkret unterstützen.

Gesondert geklärt

Besondere Gutachten, aufwendige Beschaffungen oder externe Spezialleistungen. Aufwand, Nutzen und mögliche Kosten werden vor Beauftragung transparent besprochen.

Den konkreten Umfang stimmen wir vor dem Vermarktungsstart gemeinsam ab. So entsteht kein Paket von der Stange, sondern ein nachvollziehbarer Plan für Ihre Immobilie.



DIE VERHANDLUNG

Die richtigen Käufer erkennt man nicht an der ersten Anfrage.

Interesse wird erst dann belastbar, wenn Bedarf, Finanzierung, Bedingungen und Zeitplan zu Ihrer Immobilie passen.

Interesse qualifizieren

Fragen, Bedarf und zeitliche Vorstellungen werden vor einem Termin eingeordnet.

Angebote abwägen

Neben dem Preis zählen Finanzierung, Bedingungen und Abschlusswahrscheinlichkeit.

Position vertreten

Die wertrelevanten Merkmale werden sachlich begründet und Vereinbarungen klar nachgehalten.

Sie behalten die Entscheidungen. Ich halte Vorbereitung, Kommunikation und nächste Schritte zusammen.

Ein klarer Prozess schafft Ruhe in jeder Phase.

1

Verstehen und einordnen

Wir klären Ihre Situation, den gewünschten Zeitrahmen, die Immobilie und die verfügbaren Unterlagen.

2

Strategie und Marktstart

Preis, Zielgruppe, Verkaufsweg und Präsentation werden abgestimmt und sorgfältig vorbereitet.

3

Interessenten und Verhandlung

Anfragen werden qualifiziert, Besichtigungen persönlich geführt und Angebote nachvollziehbar eingeordnet.

4

Notar und Übergabe

Nach Ihrer Entscheidung wird die Abwicklung bis zum Notartermin und zur geordneten Übergabe begleitet.

Zwei Courtage-Modelle. Ein unveränderter Anspruch.

Welche Kostenverteilung Ihren Verkauf am besten unterstützt, klären wir vor dem Vermarktungsstart. Der vereinbarte Leistungsumfang bleibt in beiden Modellen gleich.

GEMEINSAM GETRAGEN

Verkäufer und Käufer beteiligen sich in gleicher Höhe.

2,95 % je Vertragsseite
inkl. 19 % MwSt.

Die Courtage wird transparent auf beide Vertragsseiten verteilt. Das reduziert den unmittelbaren Anteil des Eigentümers.

KÄUFERSEITE ENTLASTET

Für Käufer fällt keine Maklercourtage an.

5,95 % vom Eigentümer
inkl. 19 % MwSt.

Die niedrigeren Erwerbsnebenkosten können die Finanzierung erleichtern und den Kreis potenzieller Käufer erweitern.

Die konkrete Vereinbarung kennen Sie vor Beginn der Vermarktung.

Bei niedrigerem Kaufpreisvolumen kann eine vorab ausgewiesene Mindestvergütung gelten. Für Verkäufer erfolgt die Abrechnung nach Eintritt der Kaufpreisfälligkeit beziehungsweise nach der individuell getroffenen Vereinbarung.

Wenn mehrere Käufer passen, braucht die Entscheidung eine klare Struktur.

Ein digitales Angebotsverfahren kann Gebote vergleichbar machen. Es wird nur nach vorheriger Abstimmung eingesetzt und ersetzt weder Ihre Entscheidung noch die persönliche Verhandlung.

01 · RAHMEN

Verfahren festlegen

Ablauf, Frist und Informationsstand werden vorab definiert und den Beteiligten verständlich erläutert.

02 · ANGEBOTE

Gebote dokumentieren

Preis, Bedingungen und zeitliche Vorstellungen werden strukturiert aufgenommen und nachvollziehbar aufbereitet.

03 · ENTSCHEIDUNG

Gesamtbild abwägen

Sie entscheiden nicht automatisch für das höchste Gebot, sondern für das Angebot, das insgesamt am besten passt.

Ein guter Tipp darf wertvoll sein.

Sie kennen jemanden, der über den Verkauf einer Immobilie nachdenkt? **Sprechen Sie mich vor der Weitergabe persönlicher Kontaktdaten an.** Ob eine Tippgebervergütung möglich ist und welche Bedingungen gelten, vereinbaren wir vorab schriftlich. Eine Vergütung erfolgt nur, wenn aus dem Hinweis ein Maklerauftrag entsteht und der Verkauf notariell beurkundet wird.

Ein digitales Angebotsverfahren ist keine Auktion und begründet keine automatische Zuschlagspflicht. Eigentümer behalten die freie Entscheidung über Annahme, Ablehnung oder weitere Verhandlung eines Angebots.

Wenn der Wert gegenüber Dritten nachvollziehbar sein muss.

Für einen Verkauf genügt häufig eine realistische Preisstrategie. Bei steuerlichen, gerichtlichen oder vermögensbezogenen Anlässen kann ein eigenständiges Verkehrswertgutachten erforderlich sein.

Verkehrswertgutachten mit klarem Auftrag

ImmoWert-Analyse bearbeitet Wertermittlungen getrennt von der Maklerleistung. Bewertungsstichtag, Zweck, Umfang und benötigte Aussagekraft werden vorab geklärt.

Finanzamt

Gutachten zum möglichen Nachweis eines niedrigeren gemeinen Werts nach § 198 BewG, sofern die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllt sind.

Betreuung und Gericht

Nachvollziehbare Wertgrundlage, wenn ein Grundstücksgeschäft betreuungsgerichtlich zu prüfen oder zu genehmigen ist.

Erbschaft und Schenkung

Dokumentierte Einordnung für Nachfolge, Pflichtteil oder steuerliche Fragestellungen.

Scheidung und Vermögen

Unabhängige Bewertung bei Auseinandersetzung, Kaufprüfung oder Vermögensdokumentation.

IMMOWERT — ANALYSE —

Wichtig: Ob ein Gutachten für Finanzamt, Gericht oder einen anderen Adressaten geeignet ist, hängt vom konkreten Auftrag und den jeweils geltenden Anforderungen ab. Eine Anerkennung kann nicht pauschal zugesagt werden.



Immobilienkompetenz aus Praxis und Bewertung.

Die Verbindung aus kaufmännischer Ausbildung, Immobilienwirtschaft und Sachverständigenqualifikation prägt meine Arbeit im Verkauf.

AUSBILDUNG

Immobilienkaufmann (IHK)

STUDIUM

Bachelor of Business Administration

Schwerpunkt Immobilienwirtschaft

SACHVERSTÄNDIGENQUALIFIKATION

Diplom-Sachverständiger (DIA)

Bewertung bebauter und unbebauter Grundstücke, Mieten und Pachten sowie Beleihungswertermittlung

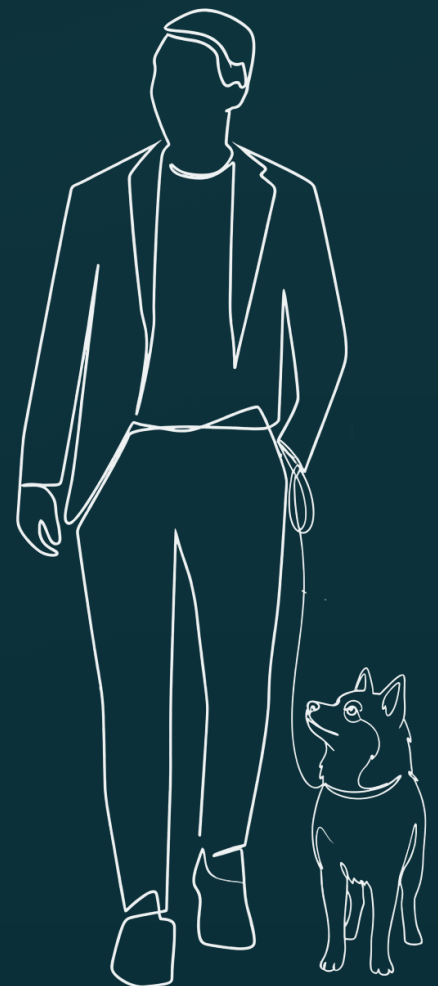


**Wissen zeigt seinen
Wert in einer klaren
Empfehlung.**

Bei aller Strategie bleibt ein Immobilienverkauf persönlich.

An einer Immobilie hängen oft Erinnerungen, Familie und weitreichende Entscheidungen. Deshalb gehören für mich Ruhe, Klarheit und offene Antworten ebenso zum Verkauf wie Marktkennntnis und Verhandlung.

Verbindlich im Prozess. Zugewandt im Gespräch.





ROMMELMANN
IMMOBILIEN

Der nächste Schritt ist ein vertrauliches Gespräch.

Sie schildern mir Ihre Situation und die wichtigsten Eckdaten.
Danach wissen Sie, welche Vorbereitung sinnvoll ist und wie ein möglicher Verkaufsweg aussehen kann.

Alexander Rommelmann

Rommelmann Immobilien e.K.
Lübbecker Straße 199
32429 Minden

Telefon

0571 972 355 44

Mobil

0151 50 69 74 81

E-Mail

info@rommelmann.immobilien



Immobilienverkauf

Leistungen, Referenzen und
Kontakt
<https://rommelmann.immobilienn/>



Immobilienbewertung

Gutachten und
Wertermittlungen
<https://immobilienbewertungsanalyse.de/>