



ROMMELMANN
IMMOBILIEN

DIE
EIGENTÜMERBROSCHÜRE ·
2026



Ihr Verkauf.

Fachlich vorbereitet.
Persönlich geführt.

ALEXANDER ROMMELMANN

A modern interior space with large windows, a dining table, and a sofa. The room features light-colored walls, a wooden floor, and a white ceiling. Large windows on the left side offer a view of a neighboring building with a brick chimney. A dining table with a dark wooden top and metal legs is positioned in the foreground, with a dark blue upholstered chair in front of it. Three pendant lights with dark, dome-shaped shades hang from the ceiling. To the right, a white partition wall separates the dining area from a living area where a dark blue sofa is partially visible. A small wooden step leads up to a higher level in the background.

RAUM FÜR EINEN GENAUEN BLICK

Eine Immobilie. *Viele Perspektiven.*

Licht. Proportionen. Zusammenhang.
Ein Blick in die Immobilienpräsentation.

Gut vorbereitet. *Klar entschieden.*

Welche Unterlagen fehlen? Wie lässt sich ein Preis begründen? Was sagt ein Kaufangebot aus? Diese Broschüre führt durch die Fragen, die Ihren Verkauf vorbereiten und begleiten.

-
- | | | |
|----|--|---|
| 04 | Der Anfang
Ziele, Auftrag und fachlicher Hintergrund | ↗ |
|----|--|---|
-
- | | | |
|----|---|---|
| 06 | Die Grundlage
Unterlagen und Preisstrategie | ↗ |
|----|---|---|
-
- | | | |
|----|--|---|
| 08 | Der Auftritt
Fotografie, Exposé und Sichtbarkeit | ↗ |
|----|--|---|
-
- | | | |
|----|---|---|
| 11 | Die Gespräche
Besichtigungen und Kaufangebote | ↗ |
|----|---|---|
-
- | | | |
|----|---|---|
| 13 | Der Verkaufsweg
Entscheidungen bis zur Übergabe | ↗ |
|----|---|---|
-
- | | | |
|----|--|---|
| 14 | Die Vereinbarung
Umfang und nächste Schritte | ↗ |
|----|--|---|
-

Was ist Ihnen *beim Verkauf wichtig?*

Muss der Erlös einen neuen Kauf finanzieren? Ist das Haus noch bewohnt? Entscheiden mehrere Eigentümer gemeinsam? Solche Fragen bestimmen, wie der Verkauf vorbereitet wird.

Ziele und Termine

Gewünschter Verkaufserlös, wichtige Termine und der mögliche Auszug werden gemeinsam betrachtet. So lässt sich erkennen, wo Ihr Zeitplan Spielraum braucht und welche Abhängigkeiten bestehen.

Beteiligte und Privatsphäre

Wer muss zustimmen, wer ist erreichbar und wie lassen sich Besichtigungen organisieren? Auch die Veröffentlichung von Adresse und Innenaufnahmen wird vorab besprochen.

Vom Gespräch zur Planung

Welche Unterlagen fehlen, welche Leistungen sind sinnvoll und welche Entscheidungen treffen Sie selbst? Daraus entsteht der Vorschlag für das weitere Vorgehen. Den Auftrag erteilen Sie nach Prüfung des Angebots.

Ein konkreter Ausgangspunkt

Festgehaltene Ziele, benannte Ansprechpartner und eine Übersicht der offenen Aufgaben geben der Vorbereitung eine Richtung.

Alexander *Rommelmann.*



Eine Preisempfehlung soll auch bei kritischen Nachfragen nachvollziehbar bleiben. Als Immobilienkaufmann und Sachverständiger verbinde ich die Verkaufsvorbereitung mit dem fachlichen Blick auf Grundstück, Gebäude und Unterlagen.

- Immobilienkaufmann (IHK)
- Bachelor of Arts (Business Administration) Immobilienwirtschaft
- Dipl.-Sachverständiger (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, für Mieten und Pachten, sowie Beleihungswertermittlung
- Zertifizierter Sachverständiger für Immobilienbewertung LF (DIAZert)



Zertifizierter Sachverständiger für die Marktwertermittlung gemäß ImmoWertV aller Immobilienarten (LF). Die Überprüfung erfolgte auf Basis des Programms Sachverständiger für Immobilienbewertung und den normativen Grundlagen der DIA Consulting AG und unter Einhaltung der DIN EN ISO/IEC 17024. Zertifikat-Nr. DIA-IB-825 (gültig bis 13.10.2027).

Zertifizierungsstelle DIAZert / DIA Consulting AG · DAkkS D-ZP-16018-01-00

Aus Unterlagen wird ein *klares Bild*.

Welche Angaben passen zusammen, wo gibt es Widersprüche? Vor der Präsentation werden vorhandene Unterlagen geordnet und Rückfragen festgehalten.

Was zum Objekt gehört

Beim Haus sind Grundbuchauszug, Lageplan, Grundrisse, Flächenberechnung, Bauunterlagen und Energieausweis typische Ausgangspunkte. Bekannte Mängel und Modernisierungen werden mit vorhandenen Nachweisen aufgenommen.

Was bei einer Wohnung hinzukommt

Teilungserklärung, Aufteilungsplan, Wirtschaftsplan, Jahresabrechnungen, Rücklagenstand und Versammlungsprotokolle ergänzen das Bild – etwa zu laufenden Kosten und beschlossenen Arbeiten der Eigentümergemeinschaft.

Abweichungen gezielt klären

Passen Umbauten noch zu den Plänen? Sind Flächen nachvollziehbar berechnet? Offene Punkte, zuständige Ansprechpartner und nötige Fachprüfungen werden festgehalten.

Ihr Unterlagenstand

Eine Übersicht unterscheidet: vorhanden, nachzufordern oder zu prüfen. Den tatsächlichen Bedarf, die Beschaffung und mögliche Kosten besprechen wir für Ihr Objekt.

Ein Preis braucht *eine Begründung.*

Objektmerkmale und passende Marktdaten tragen die Preisempfehlung. Ihr Zeitplan beeinflusst die Vermarktungsstrategie; die Herleitung des Preises soll sich sachlich erklären lassen.

Die Immobilie

Flächen, Nutzung, Zustand und Modernisierungen. Erkennbarer Instandhaltungsbedarf gehört ebenso zur Einordnung wie die Stärken des Hauses.

Die konkrete Lage

Straße, Nachbarschaft und Erreichbarkeit. Der Bodenrichtwert beschreibt den Boden einer Zone, keinen Gesamtwert für Haus und Grundstück.

Passende Marktdaten

Amtliche Kaufpreisauswertungen und aktuelle Angebote liefern unterschiedliche Informationen. Inserierte Preise belegen keinen erzielten Kaufpreis. Datenstand und Vergleichbarkeit zählen.

Ihre Preisstrategie

Die Einordnung führt zur Preisempfehlung. Sie entscheiden über den Startpreis und spätere Anpassungen anhand der tatsächlichen Resonanz.

Einschätzung und Gutachten

Eine Marktpreiseinschätzung unterstützt die Verkaufsplanung. Sie ersetzt kein Verkehrswertgutachten für einen gesonderten Bewertungszweck. Ein solches Gutachten benötigt einen eigenen Auftrag.



DIE PRÄSENTATION

Räume zeigen. *Zusammenhänge erklären.*

Fotografisches Arbeitsbeispiel.
Welche Medien passen, entscheidet das Objekt.

Ein stimmiger Auftritt beginnt *vor Ort*.

Fotos erklären Raumfolgen und Blickbeziehungen. Das Exposé ergänzt die Angaben, die für eine Kaufentscheidung wichtig sind.



Bilder mit Orientierung

Außenansichten, Raumfolgen und Details geben Orientierung. Interessenten können das Objekt gedanklich erschließen und ihren Besichtigungstermin vorbereiten.

Angaben mit Substanz

Flächen, Zustand und Modernisierungen werden verständlich beschrieben. Belegte Angaben und offene Fragen bleiben unterscheidbar.

Ein vollständiges Arbeitsbeispiel

Das bereits vermittelte Landhaus in Ostercappeln–Venne zeigt das Zusammenspiel von Bildern und Objektbeschreibung. [Referenzexposé ansehen ↗](#)

Die passenden *Interessenten erreichen.*

Ein bewohntes Haus braucht andere Absprachen als ein leer stehendes Objekt. Zuerst wird geklärt, wie viel Öffentlichkeit zu Ihrem Verkauf passt und welche Interessenten erreicht werden sollen.

Sichtbarkeit bewusst wählen

Eine begrenzte Ansprache kann sinnvoll sein, wenn passende Kontakte vorhanden sind. Ob Fotos, Adresse und weitere Angaben öffentlich erscheinen, wird mit Ihnen festgelegt.

Veröffentlichungen festhalten

Welche Portale, welche Anzeigenform und welcher Zeitraum? Der Kanalplan beantwortet diese Fragen. Zusätzliche Platzierungen werden nur im vereinbarten Umfang genutzt.

Reaktionen für Entscheidungen nutzen

Wiederkehrende Fragen zum Zustand, zur Aufteilung oder zum Preis geben Anlass, Erläuterungen oder die Preisstrategie zu überprüfen. Einzelne Rückmeldungen werden im Zusammenhang betrachtet.

Ihre Freigabe zählt

Veröffentlichung und Preisänderungen stimme ich mit Ihnen ab. Inhalt und Rhythmus Ihrer Rückmeldungen werden vor dem Start vereinbart.

Räume erleben. *Fragen klären.*

Passt die Immobilie zum Vorhaben des Interessenten? Eine vorbereitete Besichtigung hilft, diese Frage zu beantworten – und liefert Ihnen konkrete Rückmeldungen für die nächsten Gespräche.

Vor dem Termin

Suchwunsch, geplante Nutzung, Zeitrahmen und mitgeteilte Finanzierungsvorstellungen helfen bei der Vorbereitung. Verfügbare Unterlagen können gezielt für offene Fragen bereitgestellt werden.

In der Immobilie

Wie funktioniert die Raumaufteilung im Alltag? Was wurde modernisiert? Was braucht eine weitere Prüfung? Ein Rundgang verbindet den persönlichen Eindruck mit den bekannten Objektangaben.

Nach dem Gespräch

Interesse, Einwände und fehlende Informationen werden eingeordnet. Eine Frage zur Dachsanierung führt beispielsweise zur Sichtung vorhandener Nachweise; nötige Fachprüfungen werden gesondert geklärt.

Rückmeldungen mit Aussage

Was wurde gefragt, was ist offen und welcher Schritt folgt? Form und Rhythmus Ihrer Rückmeldungen werden vor dem Start vereinbart.

Ein Kaufangebot ist *mehr als ein Preis*.

Preis, Finanzierung und Bedingungen gehören zusammen. Ein höheres Angebot kann mit offenen Nachweisen oder einem unpassenden Übergabetermin verbunden sein.

Kaufpreis

Angebotener Betrag, mitverkaufte Gegenstände und die zugehörigen Preisabsprachen.

Finanzierung

Bezieht sich der Banknachweis auf Objekt und Finanzierungsbedarf? Welche Vorbehalte bestehen noch?

Bedingungen

Gewünschte Prüfungen und weitere Absprachen. Was ist zugesagt, was noch offen?

Zeit und Übergabe

Passen Beurkundung, Auszug und Übergabetermin zu Ihrem eigenen Zeitplan?

Ihre Entscheidungsgrundlage

Bankbestätigungen können vorläufig oder verbindlich formuliert sein. Ich ordne vorhandene Angaben im vereinbarten Umfang ein. Die Bank entscheidet über den Kredit; eine spätere Kaufpreiszahlung ist damit nicht garantiert.

Vom Auftrag *bis zur Übergabe.*

01

Auftrag klären

Ziele, Leistungen, Kosten und Laufzeit vor Beginn festhalten.

02

Objekt & Unterlagen aufbereiten

Angaben ordnen, offene Punkte klären, Angebotspreis und Auftritt vorbereiten.

03

Interessenten erreichen

Die Präsentation freigeben und die vereinbarten Kanäle nutzen.

04

Besichtigungen begleiten

Termine vorbereiten, Fragen klären und Rückmeldungen auswerten.

05

Kaufangebote besprechen

Preis, Nachweise, Bedingungen und Übergabetermin gegenüberstellen.

06

Notariat & Übergabe koordinieren

Angaben fürs Notariat bündeln; Übergabe mit Schlüsseln, Zählerständen und Unterlagen dokumentieren.

Was nach der Einigung folgt

Das Notariat gestaltet und beurkundet den Kaufvertrag. Eigentum wird durch die Einigung über den Eigentumswechsel und die Grundbucheintragung übertragen. Die Schlüsselübergabe richtet sich nach dem Vertrag, üblicherweise nach vollständiger Kaufpreiszahlung.

Was dazugehört, wird *vorher geklärt.*

Diese Broschüre erläutert meine Arbeitsweise. Der persönliche Verkaufsplan beschreibt das Vorgehen für Ihre Immobilie; der Maklerauftrag legt Leistungen und Konditionen verbindlich fest.

Leistungen und Wahlmöglichkeiten

Fotos, Exposé, Veröffentlichungen und Begleitung werden konkret beschrieben. Film, Drohne, 3D oder weitere Werbung werden nach Eignung ausdrücklich vereinbart; ebenso der Umfang von Käuferprüfung und Rückmeldungen.

Provision und Zusatzkosten

Die Vereinbarung nennt Kostenträger, Vergütung einschließlich Umsatzsteuer und Fälligkeit. Auch mögliche Zusatzkosten ohne Verkauf sowie eine etwaige Anrechnung sind ausdrücklich zu regeln.

Dauer und Beauftragung

Beginn, Ende sowie Kündigung und Verlängerung gehören in die Vereinbarung. Sie erhalten diese zum Lesen und bestätigen anschließend den gewünschten Auftrag in Textform.

Ihre Grundlage vor dem Start

Sie sollen erkennen können, welche Aufgaben ich übernehme, welche Kosten in welchem Fall entstehen und welche Entscheidungen bei Ihnen bleiben.

Sprechen wir *über Ihr Vorhaben.*

Lage, Objektart und Verkaufswunsch genügen für den Einstieg. Unterlagen und nächste Schritte klären wir im Gespräch.

Das Objekt

Haus, Eigentumswohnung oder Grundstück? Adresse, Nutzung und ungefähre Größe geben eine erste Orientierung.

Der Anlass

Warum denken Sie über einen Verkauf nach? Welche Termine oder weiteren Entscheidungen hängen davon ab?

Ihr Klärungsbedarf

Möglicher Preis, fehlende Unterlagen oder konkrete Vermarktung: Was möchten Sie zuerst klären?

Alexander Rommelmann

Rommelmann Immobilien

+49 571 911 984 50

info@rommelmann.immobilien

rommelmann.immobilien ↗



ROMMELMANN
IMMOBILIEN



IMMOBILIENVERKAUF MIT ALEXANDER ROMMELMANN

Fachlich vorbereitet.
Persönlich geführt.

rommelmann.immobilien ↗