BEISPIELOBJEKT · ARBEITSPROBE

PERSÖNLICH · KOSTENLOS · UNVERBINDLICH

Ihr Verkaufsplan

für: 3-Zimmer-Altbauwohnung

Frankfurt-Sachsenhausen (Nord)

82 m²	3	1912	2. OG
Wohnfläche	Zimmer	Baujahr	ohne Aufzug

ERSTELLT FÜR	TERMIN VOR ORT	PLAN ÜBERGEBEN
Familie Beispiel	Montag, 17:00 Uhr	Mittwoch, 17:00 Uhr

1 Ihre Ziele und Ihre Immobilie — Seite 2

2 Ihre Preisspanne, mit Begründung — Seite 3–4

3 Ihre Unterlagen — Seite 5

4 Was vor dem Verkauf zu klären ist — Seite 6

5 Ihre Käufer — Seite 6

6 Ihr Zeitplan bis zur Übergabe — Seite 7

7 Nächste Schritte — Seite 7

Erst der Plan. Dann Ihre Entscheidung.

BEISPIELOBJEKT · ARBEITSPROBE

1 Ihre Ziele und Ihre Immobilie

Das haben Sie uns gesagt, und das haben wir beim Termin vor Ort gesehen. Darauf baut der ganze Plan auf.

IHR ZIEL
Ein marktgerechter Preis ist Ihnen wichtiger als ein schneller Verkauf.

IHR ZEITRAHMEN
Verkauf im Frühjahr, Auszug bis zum Sommer.

IHRE SITUATION
Selbst bewohnt, bei Übergabe frei. Sie ziehen in ein Haus im Taunus.

Stärken, die wir zeigen

- ✓ Gründerzeit-Altbau: 3,20 m Deckenhöhe, Dielenboden, Flügeltüren
- ✓ Ruhige Arbeitsnische am Fenster, passt zum Homeoffice
- ✓ Sachsenhausen-Nord: Museumsufer, Schweizer Straße und Main zu Fuß
- ✓ Küche und Bad 2019 renoviert

Punkte, die wir offen ansprechen

- Kein Balkon
- 2. Obergeschoss ohne Aufzug
- Dachsanierung: Beschlusslage der Eigentümer klären

> Danach richten wir Angebotspreis und Zeitplan aus: Preis vor Tempo, Auszug bis zum Sommer.







Beispielbilder (Pexels). In Ihrem Plan: Ihre Immobilie, beim Termin vor Ort fotografiert.

BEISPIELOBJEKT · ARBEITSPROBE

2 Ihre Preisspanne, mit Begründung

Ihre Wohnung liegt über dem Schwerpunktwert für Sachsenhausen. Welche Werte aus dem IHK-Marktbericht stammen und was unser Urteil ist, steht unten.

475.000 € VON — **515.000 €** BIS



Vorschlag Angebotspreis 525.000 €
über der Spanne, Begründung auf Seite 4

So kommen wir darauf

=	**Ausgangswert Sachsenhausen** **5.500 €/m² × 82 m² = 451.000 €**	Schwerpunkt für Eigentumswohnungen im Stadtteil, Bestand und Neubau zusammen (IHK Frankfurt, Wohnungsmarktbericht 2025|2026, Jahresdurchschnitt 2025). Spanne im Stadtteil 3.000 bis 9.000 €/m². Quelle öffnen
+	**Gründerzeit-Altbau, Baujahr 1912**	Decken 3,20 m, Dielen, Flügeltüren. Unser Urteil, kein amtlicher Zuschlag
+	**Sachsenhausen-Nord, ruhige Seitenstraße**	Kurze Wege zu Museumsufer, Schweizer Straße und Main
+	**Küche und Bad 2019 renoviert**	Mit Rechnungen belegbar
−	**Kein Balkon**	Für viele Käufer wichtig; wir zeigen Licht und Lage
±	**2. OG ohne Aufzug**	Bei zwei Etagen selten ein Hindernis; wir nennen es offen
±	**Dachsanierung, Beschluss offen**	Ist eine Sonderumlage beschlossen, passen wir die Spanne an

Einordnung: Der Schwerpunkt ist ein Stadtteilwert, keine Bewertung dieser Wohnung. Unsere Spanne entspricht rund 5.790 bis 6.280 €/m². Der Aufschlag beruht auf unserer Einschätzung der Objektmerkmale; Vergleichsangebote sind in dieser Arbeitsprobe noch nicht dokumentiert. In Ihrem Plan zeigen wir datierte Angebotspreise aus Ihrer Lage.

BEISPIELOBJEKT · ARBEITSPROBE

2 Angebotspreis und was Ihnen bleibt

> Vorschlag Angebotspreis 525.000 €, rund 2 % über der Spanne: Sie haben Zeit bis zum Frühjahr, und Käufer verhandeln. Zur Einordnung: Frankfurter Wohnungen wurden im Dezember 2025 im Schnitt 5,2 % unter dem Angebotspreis verkauft (ImmoScout24/Sprengnetter, Februar 2026). Das ist ein Stadtdurchschnitt, keine Regel für Ihre Wohnung. Kommen nach 2 Wochen keine passenden Anfragen, prüfen wir mit Ihnen Präsentation, Reichweite und Preis. Über jede Änderung entscheiden Sie.

Was vom Verkaufspreis bleibt

Gerechnet für die Spanne aus Abschnitt 2, nach der Provision von 3,57 % inkl. USt.

Verkaufspreis	Provision	Bleibt vor Darlehen und weiteren Kosten
475.000 €	16.958 €	**458.042 €**
495.000 €	17.672 €	**477.328 €**
515.000 €	18.386 €	**496.614 €**

Nicht abgezogen sind die Restschuld Ihres Darlehens, eine mögliche Vorfälligkeitsentschädigung, Kosten für die Löschung einer Grundschuld und mögliche Steuern. Im Verkaufserlös-Rechner auf benderbal.de können Sie Restschuld, den von Ihrer Bank genannten Vorfälligkeitsbetrag und die eingetragene Grundschuld ergänzen. Für die Löschung können Sie den Kostenbetrag Ihres Notars eintragen; ohne diesen Betrag zeigt der Rechner nur eine vorläufige Kostenreserve. Steuern werden nicht berechnet oder abgezogen. Klären Sie diese mit Ihrem Steuerberater. Die Mittelzeile zeigt die Mitte der Spanne, keinen erwarteten Verkaufspreis.

Datengrundlage und Einschätzung: Stadtteilwerte der Frankfurter Immobilienbörse bei der IHK, aktuelle Vergleichsangebote und unsere Einschätzung nach der Besichtigung weisen wir getrennt aus. Dieser Verkaufsplan ist kein Gutachten. Den Verkaufspreis bestimmt der Markt; über Angebotspreis und Annahme eines Angebots entscheiden Sie. Beispielrechnung für ein Beispielobjekt.

BEISPIELOBJEKT · ARBEITSPROBE

3 Ihre Unterlagen

Hier sehen Sie, welche Unterlagen vorliegen, was noch fehlt und wer den nächsten Schritt übernimmt. Kostenpflichtige Beschaffungen stimmen wir vorher mit Ihnen ab.

UNTERLAGE	STAND	NÄCHSTER SCHRITT	VERANT-WORTLICH	BENÖTIGT BIS	KOSTEN
Grundbuchauszug (aktuell) Zeigt Eigentum und Eintragungen.	NOCH ANZUFORDERN	Mit Ihrer Vollmacht beim Grundbuchamt beantragen	Wir	vor Vermarktung	Gebühr 10 € (GNotKG)
Teilungserklärung mit Aufteilungsplan Regelt, was zu Ihrer Wohnung gehört.	LIEGT VOR	Kellerraum im Plan zuordnen	Wir	vor Vermarktung	Keine zusätzlichen Kosten bekannt
Protokolle der Eigentümer-versammlungen (3 Jahre) Käufer lesen sie genau.	NOCH ANZUFORDERN	Heraussuchen, fehlende bei der Verwaltung anfragen	Sie	vor Vermarktung	Noch zu klären
Beschlusslage Dachsanierung Mögliche Sonderumlage.	WIRD GEPRÜFT	Bei der Hausverwaltung nachfragen	Wir	vor Vermarktung	Noch zu klären
Wirtschaftsplan und Hausgeldabrechnung Laufende Kosten für Käufer.	LIEGT VOR	Zahlen ins Exposé übernehmen	Wir	vor Vermarktung	Keine zusätzlichen Kosten bekannt
Stand der Erhaltungsrücklage Käufer und Banken fragen danach.	NOCH ANZUFORDERN	Bei der Hausverwaltung anfragen	Wir	vor Vermarktung	Noch zu klären
Energieausweis (gültig bis 03/2027) Pflichtangaben gehören in die Anzeige.	LIEGT VOR	Angaben ins Exposé übernehmen	Wir	vor Vermarktung	Keine zusätzlichen Kosten bekannt
Wohnflächenberechnung Der Grundriss liegt vor.	NOCH ANZUFORDERN	Berechnung beschaffen oder erstellen lassen	Sie und wir	vor Vermarktung	Noch zu klären
Rechnungen der Renovierung 2019 Belegen Küche und Bad.	NOCH ANZUFORDERN	Heraussuchen	Sie	vor Besichtigungen	Keine zusätzlichen Kosten bekannt

BEISPIELOBJEKT · ARBEITSPROBE

4 Was vor dem Verkauf zu klären ist

- Dachsanierung: Laut Ihren Angaben wurde sie 2025 in der Eigentümerversammlung besprochen. Wir klären mit der Hausverwaltung, ob etwas beschlossen ist, und sagen es Käufern offen.
- Kleine Reparatur vor den Fotos: Fensterdichtung im Arbeitszimmer.
- In der Wohnung selbst ist keine größere Renovierung nötig: Wir zeigen den Zustand ehrlich. Offen bleibt die Dachfrage oben.

5 Ihre Käufer

Wer eine Altbauwohnung in dieser Lage sucht und wie wir diese Menschen erreichen.

ZIELGRUPPE 1

Paare und kleine Familien aus Frankfurt

Suchen Altbau mit Charakter in Laufweite zu Main und Schweizer Straße. Die Arbeitsnische passt zum Homeoffice.

ZIELGRUPPE 2

Internationale Berufstätige

Arbeiten in Frankfurt und suchen Lage und Charme. Exposé und Gespräche auf Englisch oder Französisch.

SCHWERPUNKT

Selbstnutzer vor Anlegern

Die Wohnung ist bei Übergabe frei. Deshalb sprechen wir zuerst Menschen an, die selbst einziehen wollen.

So sprechen wir sie an

- ✓ Exposé auf Deutsch, Englisch, Französisch und العربية
- ✓ Fotos und Video bei Tageslicht: Deckenhöhe, Dielen, Licht und Arbeitsnische im Mittelpunkt
- ✓ Veröffentlichung auf den großen Immobilienportalen und unseren eigenen Kanälen
- ✓ Anfragen prüfen wir vorab; Besichtigungen gebündelt an festen Terminen
- ✓ Wir verhandeln in Ihrem Auftrag. Über jedes Angebot entscheiden Sie.

BEISPIELOBJEKT · ARBEITSPROBE

6 Ihr Zeitplan bis zur Übergabe



Woche 1
Unterlagen vervollständigen, Fotos und Video

Woche 2
Exposé, Angebotspreis festlegen, Veröffentlichung

ab Woche 3
Besichtigungen, Anfragen prüfen, Rückmeldungen

danach
Verhandlung, Finanzierungsnachweis, Vertragsentwurf vom Notar

Notartermin
Beurkundung. Gezahlt wird noch nicht an diesem Tag.

Kaufpreisfälligkeit
Der Notar meldet, wenn die Voraussetzungen erfüllt sind.

Zahlungseingang
Wir stimmen Nachweise und Termine mit ab.

Übergabe
Schlüssel, Zählerstände und Zustand im Protokoll.

Ablaufplan, keine Zusage: Die Dauer hängt unter anderem vom Markt, von der Finanzierung des Käufers, von Genehmigungen und von Bank und Notariat ab. Das Tempo bestimmen Sie.

7 Nächste Schritte

1. Wir erklären Ihnen diesen Plan persönlich: bei Ihnen, am Telefon oder per Video. Ihre Fragen beantworten wir Punkt für Punkt.
2. Sie entscheiden in Ruhe, ob, wann und mit wem Sie verkaufen.
3. Wenn Sie uns beauftragen: Maklervertrag in Textform. Die Provision beträgt 3,57 % inkl. USt. je Vertragsseite. Sie ist verdient mit dem wirksamen notariellen Kaufvertrag und zahlbar mit Zugang der Rechnung. Maßgeblich ist Ihr Maklervertrag.

Dieser Plan gehört Ihnen, ob Sie uns beauftragen oder nicht.

Benderbal Immobilien · WhatsApp +49 176 41836244 · info@benderbal.de · benderbal.de