

FÜR EIGENTÜMER IN KÖLN UND IM RHEIN-ERFT-KREIS

33

gute Gründe für Kirchhoff Immobilien

Was wir tun, woran Sie es erkennen und was wir nicht
versprechen.

Warum es dieses Dokument gibt

Wer eine Immobilie verkauft, vertraut einem Makler Unterlagen, Zeit und einen Teil seiner Privatsphäre an. Dafür genügen keine Versprechen.

Deshalb haben wir aufgeschrieben, was wir tun, woran Sie es erkennen und was wir nicht versprechen. Aussagen, die wir nicht belegen können, lassen wir weg.

Sie können jede Angabe nachprüfen. Und Sie dürfen dieselben Fragen jedem anderen Makler stellen.

KURZ GESAGT

Kirchhoff Immobilien ist Immobilienmakler in Köln und im Rhein-Erft-Kreis. In diesem Dokument finden Sie 33 Gründe, mit uns zu sprechen, jeweils mit dem Merkmal, woran Sie es erkennen. Das Erstgespräch dauert 20 Minuten, kostet nichts und verpflichtet zu nichts.

Jeder Grund hat eine Überschrift, eine Erklärung und eine Zeile mit dem Merkmal, an dem Sie ihn prüfen können. Die sechs Kapitel folgen dem Weg eines Verkaufs.

1	Ehrlich einordnen	Gründe 1 bis 6
2	Preis und Wert nachvollziehbar	Gründe 7 bis 11
3	Unterlagen und Vorbereitung	Gründe 12 bis 16
4	Die richtigen Käufer auf dem richtigen Weg	Gründe 17 bis 23
5	Verhandlung, Notartermin, Übergabe	Gründe 24 bis 28
6	Belege und Rahmen	Gründe 29 bis 33
+	Überprüfbar, mit Stand · Was wir nicht versprechen · So bereiten wir das Gespräch vor	

Ehrlich einordnen

Am Anfang steht keine Verkaufsentscheidung, sondern eine ehrliche Einordnung.

1

Sie müssen nicht verkaufen wollen, um mit uns zu sprechen.

Viele Eigentümer wissen noch nicht, ob und wann sie verkaufen. Das ist in Ordnung. Wir ordnen zuerst ein, wo Ihre Immobilie steht. Danach entscheiden Sie in Ruhe.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Das Gespräch ist unverbindlich. Sie müssen sich vorher nicht für einen Verkauf entschieden haben.

2

Das Erstgespräch kostet nichts und dauert 20 Minuten.

In 20 Minuten klären wir, wo Ihre Ziele liegen und was Sie brauchen, um sie sicher zu erreichen. Für Eigentümer ist dieses Gespräch kostenfrei.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Sie buchen den Termin online im Kalender oder rufen uns an. Es entsteht keine Verpflichtung.

3

Wir sagen es, wenn Preisvorstellung und Marktdaten auseinanderliegen.

Eine Preisvorstellung ist verständlich. Liegt sie deutlich über dem, was die Daten tragen, besprechen wir das offen und mit Begründung. Auch ein "noch nicht verkaufen" kann die richtige Empfehlung sein.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Sie erhalten eine nachvollziehbare Einordnung der preisbestimmenden Faktoren und der gewählten Angebotsstrategie.

4

Ein fester Ansprechpartner bis zum Notartermin.

Sie schildern Ihre Situation einmal. Dieselbe Person begleitet Sie von der Preisfindung bis zur Übergabe. Wir sind täglich von 9 bis 20 Uhr für Sie da.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Sie erhalten einen benannten Ansprechpartner und können Abweichungen vom vereinbarten Vorgehen direkt ansprechen.

5

Was wir übernehmen und was es kostet, steht vorher fest.

Vor der Beauftragung besprechen wir Leistungsumfang, Vergütung und mögliche Zusatzleistungen. Wir halten fest, welche Schritte wir übernehmen und wie Sie über Anfragen und Entscheidungen informiert werden.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Sie wissen, was vereinbart ist, bevor die Zusammenarbeit beginnt.

6

Fünf Regeln, an denen Sie uns messen können.

Unser Kodex nennt fünf Regeln, nach denen wir Verkäufe vorbereiten. Zu jeder Regel gehört ein sichtbares Arbeitsergebnis und keine bloße Behauptung.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Den vollständigen Kodex lesen Sie auf kirchhoff-immobilien.com/unser-kodex/.

Preis und Wert nachvollziehbar

Ein Preis überzeugt, wenn man ihn nachrechnen kann.

7

Ein Angebotspreis mit Begründung statt eines Wunschpreises.

Wir berücksichtigen Lage und Mikrolage, Zustand, Modernisierungen, vergleichbare Transaktionen und die aktuelle Nachfrage. Das Ergebnis ist eine begründete Preisempfehlung.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Sie erhalten eine Preisempfehlung, bei der die Annahmen dokumentiert sind.

8

Vergleichswerte aus amtlicher Quelle.

Wir ziehen Daten aus dem Grundstücksmarktbericht des Gutachterausschusses der Stadt Köln heran. Das sind Mittelwerte tatsächlicher Kaufpreise, keine Angebotspreise.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Bei geringer Fallzahl weisen wir darauf hin, dass der Mittelwert nur ein Anhaltspunkt ist.

9

Bei vermieteten Objekten rechnen wir mit der tatsächlichen Mietstruktur.

Vertraglich vereinbarte Nettokaltmieten, tatsächliche Zahlungseingänge und mögliche künftige Mieten weisen wir getrennt aus, jeweils mit Bezugszeitraum und Berechnungsgrundlage.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Exposé und Unterlagen benennen Quellen, Annahmen und den jeweiligen Prüfstand.

10

Potenziale heißen bei uns Potenziale.

Genehmigte Vorhaben, ungeprüfte Ideen und Prognosen kennzeichnen wir unterschiedlich. Bekannte Einschränkungen sprechen wir früh an, auch bei Einfamilienhäusern und Villen.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Vorhandene Eigenschaften und denkbare Umbauten sind getrennt dargestellt.

11

Rechner zum Selbstprüfen.

Indexmiete, Modernisierungsgrad, Restnutzungsdauer und Bauzinsen können Sie auf unserer Website orientierend nachrechnen. Die Ergebnisse ersetzen keine Rechts-, Steuer- oder Wertberatung.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Die Rechner finden Sie auf kirchhoff-immobilien.com/online-rechner/.

AUS DER PRAXIS

Ein Eigentümer wollte ein geerbtes, freistehendes Haus mit großem Garten im Kölner Westen verkaufen. Seine Preisvorstellung orientierte sich an Verkäufen in der Nachbarschaft. Im gemeinsamen Blick auf die Details zeigte sich, dass dort deutlich mehr in Renovierung und Ausstattung investiert worden war: Nähe allein macht Immobilien nicht vergleichbar. Ein erster Verkaufsversuch auf eigene Faust scheiterte, auch an der Finanzierung der Interessenten. Mit einem marktgerechten Angebotspreis, rund 20 Prozent unter der ursprünglichen Vorstellung, und vollständig aufbereiteten Unterlagen kamen mehrere ernsthafte Interessenten. Etwa vier Monate nach der Beauftragung war der Notartermin. Das ist ein Einzelfall und keine Zusage für Ihr Objekt.

Unterlagen und Vorbereitung

Je geordneter die Unterlagen, desto weniger Rückfragen und Überraschungen später.

12

Die Unterlagen sind geordnet, bevor der erste Interessent kommt.

Je nach Objekt gehören Grundbuchauszug, Energieausweis, Flurkarte und Grundrisse dazu. Bei Wohnungen kommen Teilungserklärung, Wirtschaftsplan und Hausgeldabrechnungen hinzu, bei vermieteten Objekten die Mietverträge.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Eine objektbezogene Liste zeigt, was vorliegt, was fehlt und wer sich darum kümmert.

13

Fehlendes behandeln wir nicht als vorhanden.

Fehlt ein Dokument, sagen wir es und koordinieren die Beschaffung im vereinbarten Leistungsumfang. Offene Punkte bleiben sichtbar, statt stillschweigend zu verschwinden.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Offene Punkte stehen mit einer zuständigen Person auf der Liste, bis sie erledigt sind.

14

Wir kennen Eigentümergeinschaften und Mehrfamilienhäuser aus der Verwaltungspraxis.

Unser Geschäftsführer führte bis 2023 in Köln eine Hausverwaltung für Wohnungseigentümergeinschaften und Mehrfamilienhäuser, mit rund 10 Mitarbeitern und knapp 3.000 verwalteten Einheiten. Protokolle, Teilungserklärung und Abrechnungen kennen wir aus dem Alltag.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Den Werdegang finden Sie auf kirchhoff-immobilien.com/thorsten-kirchhoff/.

15

Der Energieausweis wird erstellt oder geprüft.

Der gesetzlich vorgeschriebene Energieausweis wird für Sie erstellt beziehungsweise geprüft. Welche Art Ihr Gebäude braucht, klären wir mit Ihnen.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Der Energieausweis steht auf Ihrer Unterlagenliste und hat einen Status.

16

Fotos, Grundriss und ein Exposé, das offene Punkte nennt.

Professionelle Fotos, Grundriss und die relevanten Unterlagen werden zusammengestellt. Das Exposé nennt Quellen, Annahmen und den Prüfstand. Was offen ist, steht darin.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Im Exposé sind Quellen, Annahmen und offene Punkte benannt.

Die richtigen Käufer auf dem richtigen Weg

Eine große Zahl von Anfragen ist kein Qualitätsmaß.

-
- 17** **Zuerst klären wir, wer Ihre Immobilie realistisch kauft.**
Eigennutzer oder Kapitalanleger: Wer in Ihrem Veedel realistisch kauft, bestimmt Ansprache, Unterlagen und Argumente. Danach richten wir die Vermarktung aus.
- WORAN SIE ES ERKENNEN
Sie erfahren, welche Käufergruppe wir ansprechen und warum.
-
- 18** **Gezielte Ansprache statt Inserat und Warten.**
Bei Mehrfamilienhäusern und Kapitalanlagen stellen wir Ihr Objekt Investoren aus unserem Netzwerk gezielt vor, nicht nur über öffentliche Portale.
- WORAN SIE ES ERKENNEN
Sie kennen den vereinbarten Vermarktungsweg und erhalten Rückmeldung zu qualifizierten Anfragen.
-
- 19** **Über 300 Investoren in unserem Netzwerk.**
Das beschreibt die Größe des Netzwerks und ist kein Versprechen, dass jemand kauft. Welche Investoren zu Ihrer Immobilie passen, zeigt das jeweilige Ankaufsprofil.
- WORAN SIE ES ERKENNEN
Investoren hinterlegen Region, Objektart und Budget als Ankaufsprofil.
-
- 20** **Interessenten werden vor der Besichtigung qualifiziert.**
Wir klären Kaufabsicht und Finanzierung, bevor Termine in Ihrer Immobilie stattfinden. Das schützt Ihre Zeit und Ihre Privatsphäre.
- WORAN SIE ES ERKENNEN
Suchprofil, Zeitplan und, im passenden Stadium, die Finanzierung sind geklärt.
-
- 21** **Sie wählen den Vermarktungsweg.**
Gezielte Direktansprache, begrenzte Vorvermarktung oder öffentliche Vermarktung: Wir empfehlen, und Sie entscheiden gemeinsam mit uns.
- WORAN SIE ES ERKENNEN
Die Wahl treffen wir gemeinsam mit Ihnen, nicht für Sie.
-
- 22** **Diskretion nach Wunsch, auch ohne öffentliches Inserat.**
Wo es zum Objekt passt, ist ein Verkauf ohne öffentliches Inserat möglich. Das ist eine Strategie und kein Versprechen völliger Unsichtbarkeit.
- WORAN SIE ES ERKENNEN
Wir prüfen, ob eine diskrete Ansprache genügend passende Nachfrage erreicht oder ob eine erweiterte Vermarktung die bessere Wahl ist.
-
- 23** **Informationen geben wir stufenweise frei.**
Welche Bilder, Unterlagen und Standortdetails wann geteilt werden, legen wir mit Ihnen fest. Bei diskreten Verfahren geben wir Informationen schrittweise frei.
- WORAN SIE ES ERKENNEN
Sie bestimmen jeden Freigabeschritt mit.
-

Verhandlung, Notartermin, Übergabe

Ein Käufer muss die Immobilie auf belastbarer Grundlage beurteilen können.

24 Offene Fragen sind geklärt, bevor der Notartermin geplant wird.

Wir dokumentieren Rückfragen, holen verfügbare Nachweise ein und machen ungeklärte Themen kenntlich. Das reduziert vermeidbare Verzögerungen.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Ungeklärte Themen sind kenntlich gemacht, bevor die Parteien den Abschluss planen.

25 Jede Rückfrage hat einen Status und eine zuständige Person.

Sie erfahren, was geklärt ist, was offen ist und wer sich darum kümmert. Ob weitere Fachprüfungen, Finanzierung oder Vertragsgestaltungen nötig sind, entscheiden die jeweils zuständigen Beteiligten.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Offene Punkte haben einen Status und eine zuständige Person.

26 Wir begleiten Verhandlung, Kaufvertragsentwurf und Notartermin.

Von der Preisfindung bis zur Übergabe haben Sie einen festen Ansprechpartner. Beurkunden tut der Notar, wir koordinieren Unterlagen, Termine und Rückfragen im Vorfeld.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Die Schritte bis zur Übergabe stehen vorab fest: Verhandlung, Kaufvertragsentwurf, Notartermin.

27 Rechtliche und steuerliche Fragen gehören zu Fachleuten.

Wir koordinieren Notar, Bank und Unterlagen, leisten aber keine Rechts- oder Steuerberatung. Wir sagen Ihnen, wann Sie eine Fachperson brauchen.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Unsere Leitfäden tragen den Hinweis: keine Rechts- oder Steuerberatung.

28 Auch Käufer erhalten bei uns klare Unterlagen und Ansprechpartner.

Unser Käuferservice beginnt bei den Unterlagen und reicht bis zur Übergabe. Auf Wunsch nennen wir mehrere Notare, Handwerker oder andere Fachleute in der Region, die Wahl bleibt beim Käufer. Das kann Ihren Verkauf erleichtern. Einen Verkaufserfolg können wir nicht zusagen.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Für diese Hinweise erhalten wir keine Provision und keine sonstigen Vorteile (Stand: Oktober 2026).

AUS DER PRAXIS

Bei einem Mehrfamilienhaus mit mehreren Apartments in Köln waren Käufer und Preis schnell gefunden, der Notartermin stand. Unsere Prüfung der Objektdaten lief weiter. Eine von uns beauftragte Wohnflächenberechnung ergab rund 50 Quadratmeter weniger als angegeben, obwohl der Kaufvertragsentwurf eine Garantie für die Flächenangaben vorsah. Wir besprachen die Abweichung offen mit beiden Seiten, bevor beurkundet wurde. So hatten Verkäufer und Käufer eine verlässliche Grundlage für den Abschluss und keinen späteren Streit über Rückforderungen. Der Verkauf war nach wenigen Wochen abgewickelt. Das ist ein Einzelfall und keine Zusage für Ihr Objekt.

Belege und Rahmen

Zahlen, Erlaubnis und Selbstverpflichtungen, die Sie nachprüfen können.

29

Köln und Rhein-Erft-Kreis, nicht überall ein bisschen.

Ortskenntnis lässt sich nicht beliebig ausdehnen. Wir arbeiten in Köln und im Rhein-Erft-Kreis, insbesondere in Kerpen, Frechen und Bergheim.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Unsere Standorte und Veedel finden Sie auf kirchhoff-immobilien.com/standorte/.

30

58 vermittelte Immobilien 2025, im Schnitt 12 Wochen Vermarktungsdauer.

Das sind Angaben von Kirchhoff Immobilien für das Jahr 2025. Die Vermarktungsdauer ist ein Durchschnitt und keine Zusage für Ihr Objekt.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Wie schnell und zu welchem Preis verkauft wird, hängt von Objekt, Lage und Markt ab.

31

Erlaubnis nach § 34c GewO, Aufsicht durch die Stadt Köln, IHK Köln.

Das ist die gesetzliche Grundlage unserer Tätigkeit als Immobilienmakler. Fragen Sie danach, bei jedem Makler.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Die Angaben stehen in der Fußzeile unserer Seiten.

32

Unser Honorar kennen Sie vorher.

Die Provision wird erst fällig, wenn durch unsere Vermittlung ein wirksamer Kaufvertrag zustande kommt. Bei Wohnungen und Einfamilienhäusern mit Privatkäufern vereinbaren wir in der Praxis meist 3,57 % inklusive Mehrwertsteuer für den Verkäufer und ebenso viel für den Käufer, zusammen 7,14 % (Stand 09/2026).

WORAN SIE ES ERKENNEN

Höhe, Fälligkeit und Zahlungspflicht stehen im Maklervertrag. Eine gesetzlich festgelegte Provisionshöhe gibt es nicht.

33

42 Stunden Weiterbildung im Jahr als eigene Vorgabe.

Wir bilden uns weiter und halten uns dabei an eine eigene Vorgabe von 42 Stunden pro Jahr. Die Teilnahmen halten wir intern fest.

WORAN SIE ES ERKENNEN

Unsere Haltung zur Weiterbildung beschreiben wir auf kirchhoff-immobilien.com/weiterbildung-immobilienmakler-koeln/.

Überprüfbar, mit Stand

Diese Angaben können Sie nachprüfen. Jede hat ein Datum oder einen Bezugszeitraum.

ANGABE	WERT	STAND	QUELLE
Vermittelte Immobilien	58	Jahr 2025	Angabe von Kirchhoff Immobilien
Vermarktungsdauer	Durchschnitt 12 Wochen (keine Zusage für Ihr Objekt)	Jahr 2025	Angabe von Kirchhoff Immobilien
Investoren im Netzwerk	über 300	Oktober 2026	Angabe von Kirchhoff Immobilien
Erlaubnis	§ 34c GewO, Aufsichtsbehörde Stadt Köln, IHK Köln	laufend	Gewerbeerlaubnis
Kundenbewertung	4,9 von 5 bei 44 Bewertungen	25.09.2026	jacasa.de/immobilienmakler/kirchhoff-immobilien-koeln
Weiterbildung	42 Stunden pro Jahr, eigene Vorgabe	2026	Selbstverpflichtung, Nachweis intern
Provision bei Wohnung und Einfamilienhaus mit Privatkäufer	meist je 3,57 % inklusive Mehrwertsteuer je Seite	09/2026	kirchhoff-immobilien.com/blog/maklerprovision-koeln/
Frühere Hausverwaltung in Köln (bis 2023)	rund 10 Mitarbeiter, knapp 3.000 verwaltete Einheiten	bis 2023	Angabe der Geschäftsführung, intern zu belegen
Auszeichnung	Immobilienverwalter des Jahres 2019, 2. Platz, für das frühere Unternehmen Kirchhoff & Kollegen Wohnungsverwaltung GmbH (Deutscher Verwaltertag des VDIV Deutschland)	2019	kirchhoff-immobilien.com/thorsten-kirchhoff/

GRENZEN

Was wir nicht versprechen

Auch das gehört zu einer ehrlichen Entscheidungsgrundlage.

- 1 Keinen Höchstpreis und keine feste Verkaufsdauer. Beides hängt von Objekt, Lage und Markt ab.
- 2 Keine Rechts-, Steuer- oder Finanzierungsberatung. Wir sagen Ihnen, wann Sie eine Fachperson brauchen.
- 3 Keine Kaufbereitschaft aus unserem Netzwerk. Das Netzwerk zeigt Reichweite, keinen Abschluss.
- 4 Keine Verwaltung und kein Asset Management. Wir vermitteln.
- 5 Keinen Verkauf um jeden Preis. Ein "noch nicht" ist eine gültige Empfehlung.
- 6 Keine Erreichbarkeit rund um die Uhr. Wir sind täglich von 9 bis 20 Uhr für Sie da.

So bereiten wir das Gespräch vor

Bringen Sie mit, was Sie haben. Fehlendes klären wir gemeinsam. Diese fünf Fragen helfen, die 20 Minuten gut zu nutzen.

1 Was ist Ihr Anlass, und bis wann möchten Sie Klarheit?

2 Um welche Immobilie geht es (Adresse, Objektart, Baujahr, Wohnfläche, vermietet oder selbst genutzt)?

3 Welche Unterlagen liegen schon vor (Grundbuchauszug, Energieausweis, Grundrisse, Teilungserklärung, Mietverträge)?

4 Welche Preisvorstellung haben Sie, und worauf stützt sie sich?

5 Wer entscheidet mit (Miteigentümer, Erbengemeinschaft, Familie), und was ist Ihnen wichtig (Diskretion, Zeitpunkt, Käufer)?

20-Minuten-Gespräch vereinbaren

Scannen Sie den Code oder rufen Sie uns an. Das Gespräch kostet nichts und verpflichtet zu nichts.

+49 (0)221 57 27 27 27

kirchhoff-immobilien.com/termin-vereinbaren/



Kirchhoff Immobilien, Zollstockgürtel 63, 50969 Köln, +49 (0)221 57 27 27 27, kirchhoff-immobilien.com

KI Operativ GmbH, Handelsregister HRB 108329, Amtsgericht Köln. Erlaubnis nach § 34c GewO. Aufsichtsbehörde: Stadt Köln. Zuständige Kammer: IHK Köln.

Dieses Dokument dürfen Sie weitergeben. Allgemeine Information, keine Rechts- oder Steuerberatung, keine Wertermittlung. Stand: Oktober 2026. Nächste Prüfung: April 2027.

Geprüft und zur Veröffentlichung freigegeben durch: Thorsten Kirchhoff, 13.10.2026.