

Leistungsgarantien

Sie möchten Ihr Haus oder Ihre Wohnung zu einem festen Zeitpunkt verkaufen oder vermieten ? Die nachfolgend aufgeführten Leistungen dürfen Sie von uns erwarten. Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen, unverbindlichen Gespräch in unserem Immobilienbüro.

1. Marktwertermittlung

Möchten Sie wissen, was Ihre Immobilie wert ist ? Welcher Preis für Ihre Immobilie erzielt werden kann, wird noch vor Verkaufsstart geklärt, durch eine sorgfältige Marktwertermittlung für Ihre Immobilie.

2. Beratung über Chancen und Risiken beim Immobilienverkauf

Der Immobilienverkauf ist nicht immer einfach. Der Verkäufer einer Immobilie haftet für die Richtigkeit seiner Angaben. Der notarielle Kaufvertrag sollte richtig formuliert sein. Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Verkauf – insbesondere dann, wenn der Eigentümer schon eine neue Immobilie gekauft hat und zu einem festen Stichtag umziehen muss ?

3. Beschaffung fehlender Immobilienunterlagen

Als Immobilienmakler Ihres Vertrauens kümmern wir uns um alle fehlenden Unterlagen für den Verkauf. Für eine zügige Verkaufsabwicklung werden sämtliche Unterlagen aufbereitet und stehen dem Kunden auf Wunsch digitalisiert zur Verfügung.

4. Professionelle Fotoaufnahmen

Mit professionellen und reellen Fotos präsentieren wir Ihre Wohnung oder Ihr Haus so, dass der Käufer schon ganz konkrete Vorstellungen von Ihrer Immobilie hat. Somit ersparen wir Ihnen viel Zeit für unnötige Besichtigungen. Ebenso sorgt eine ansprechende Immobilienpräsentation für eine größere Nachfrage.

5. Erstellung von Grundrissen

Die Grundrisse werden von unserem Kooperationspartner überarbeitet. So entstehen ansprechende Raumaufteilungspläne.

6. Erstellen eines informativen Immobilienexposees

Als Immobilienunternehmen erstellen wir sowohl für den Verkauf als auch für die Vermietung ein umfangreiches Immobilien-Exposee. Die Immobilie wird mit all Ihren Details und Ausstattungen ausführlich beschrieben. Durch die Lagebeschreibung und der Vielzahl der Bilder kann sich der Interessent schon vor der Besichtigung ein umfassendes Bild zur Immobilie machen.

7. Zielgruppengerechte Werbung für Ihre Immobilie

Nicht jede Immobilie bietet sich für jeden Käufer an. So müssen Singles z.B. in der Werbung anders angesprochen werden als Familien. Wir platzieren Ihre Immobilie richtig am Markt und stimmen selbstverständlich unsere Werbeaktivitäten vorher mit Ihnen ab.

8. Präsentation auf bis zu sechs Immobilienportalen

Neben einer professionellen Darstellung der Immobilie auf unserer Webseite wird diese auch auf reichweitenstarken Internetportalen beworben. So wird gewährleistet, dass ein größtmöglicher Kundenkreis für Ihre Immobilie angesprochen wird.

9. Erstellen eines professionellen Immobilienvideos oder Clips (auf Wunsch)

Ein hochwertiges Immobilienvideo präsentiert Ihre Immobilie anschaulich im „optimalen Licht“. Der kurzweilige Film mit gut gewählter Musik und professionellen Sprechern wird einen nachhaltigen Eindruck auf die Interessenten hinterlassen und ebenso die Wertigkeit Ihrer Immobilie darstellen. Der Objektfilm hilft außerdem, unnötige Besichtigungen zu vermeiden.

10. Aufbau eines Verkaufsschildes (in Absprache)

Das Verkaufsschild oder der Verkaufsgalgen an der Immobilie zählt zu den effektivsten Werbemitteln. Sie spricht z.B. zusätzliche Interessenten an, die Ihr Haus im Internet noch nicht bemerkt haben. Außerdem haben sich Suchende, die sich auf ein Schild melden, meist schon mit der Lage der Immobilie identifiziert.

11. Anzeigenwerbung in Zeitungen

Nicht alle Suchenden – insbesondere ältere Menschen – suchen ihr neues Zuhause im Internet. Für eine Seniorenwohnung bietet sich daher z.B. die herkömmliche Printwerbung in ausgewählten Zeitungen an.

12. Organisation und Durchführung von Besichtigungen in der Immobilie

Möchten Sie „rund um die Uhr“ erreichbar sein? Sparen Sie sich Zeit und Stress. Als professionelles Immobilienbüro organisieren wir alle Besichtigungen in enger Abstimmung mit Ihnen und führen diese fachlich kompetent durch. Die Interessenten wurden vorher durch uns qualifiziert.

13. Protokoll / Nachweisführung über alle Verkaufsaktivitäten

Als Immobilienbüro wünschen wir uns eine rege Kommunikation mit Ihnen, denn dann ist es auch viel leichter, eine Immobilie erfolgreich zu vermitteln. Auf Wunsch erhalten Sie regelmäßig ein Protokoll über sämtliche Verkaufsaktivitäten. So sind Sie als Eigentümer stets auf dem Laufenden.

14. Betreuung der Interessenten

Vom Anruf bis zur Übergabe der Immobilie betreuen wir die Interessenten. Wir übernehmen für Sie die Kaufpreisverhandlungen nach Ihren Vorgaben und klären alle offenen Fragen mit dem Käufer. Als Eigentümer müssen Sie sich um nichts kümmern.

15. Hilfestellung bei der Immobilienfinanzierung

Auf Wunsch stellen wir kompetente Ansprechpartner aus dem Finanzierungssektor zur Verfügung. Die Finanzierungszusage holen wir vor der Beurkundung der Immobilie ein, damit es hinterher nicht zu unangenehmen Überraschungen führt.

16. Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages

Die notarielle Beurkundung wird in Zusammenarbeit mit unserem Notariatspartner vorbereitet und durchgeführt. Die Kaufvertragsentwürfe werden vorher intensiv mit allen Beteiligten erörtert, um spätere Unstimmigkeiten zu vermeiden.

17. Durchführung der Immobilienübergabe mit Übergabeprotokoll

Unser Immobilienbüro bereitet die Übergabe der Immobilie vor und führt diese auch durch.