

Die richtige Einschätzung Ihrer Immobilie ist der Schlüssel für einen erfolgreichen Verkauf!

Ist der Preis zu hoch, findet sich kein Käufer. Spätere Preisnachlässe führen zu einem unwiederbringlichen Imageverlust Ihrer Immobilie mit erschwerter Vermarktbarkeit.

Ist der Preis zu niedrig, verschenken Sie bares Geld!

Deshalb schätzen wir Ihre Immobilie nicht grob „über den Daumen“, sondern bewerten diese, um den richtigen, höchstmöglichen, derzeit am Markt erzielbaren Preis zu ermitteln und auch zu erzielen!

Wir prüfen die grundbuchamtliche und katasterrechtliche Situation Ihrer Immobilie.

Eine eingehende Prüfung des Grundbuches ist für einen reibungslosen Verkauf Voraussetzung. Eintragungen im Grundbuch, die einen Verkauf behindern oder verzögern könnten, erkennen wir im Vorfeld und können so rechtzeitig Lösungen schaffen.

Wir setzen Ihre Immobilie ins richtige Licht.

In der Regel kann eine Immobilie durch kleine, preisgünstige Renovierungsmaßnahmen in einem besseren Licht erscheinen und optisch aufgewertet werden. Somit können wir oft einen wesentlich höheren Verkaufspreis generieren.

Wir besprechen mit Ihnen die bestmöglichen Vermarktungsmöglichkeiten für Ihre Immobilie.

Wichtig ist hier die Entwicklung eines individuell mit Ihnen abgestimmten Vermarktungs- und Marketingplanes. Diese speziell auf Ihre Immobilie zugeschnittene Strategie ist genau durchdacht und zeigt, in welchen Medien welche Zielgruppen angesprochen werden, und in welcher Zeit welche Medien hierfür am schnellsten zum Erfolg führen. Den bestmöglichen Verkaufserlös erzielen wir für Sie, wenn Ihre Immobilie exakt den Interessenten erreicht, in dessen Anforderungsprofil Ihre Immobilie passt. Hier liegen unsere Stärke und Ihr unmittelbarer Nutzen.

Wir planen den zeitlichen Ablauf aller Aktivitäten von der Aufnahme bis zum Verkauf!

- Marktwertanalyse Ihrer Immobilie (Bewertung)
- Entscheidung über die Auftragsannahme unsererseits - wenn ja, dann
- Entwicklung des Marketingplanes
- Aufbereitung aller wesentlichen Unterlagen
- Gestaltung des Verkaufsexposés in Farbe und in gebundener Form
- Bestandskundenansprache
- Direktmarketing/Direktmailing
- Präsentation auf unserer eigenen Homepage
- Präsentation auf ausgewählten „Marktplätzen“ im Internet
- Platzierung eines Verkaufsschildes
- Vorgespräch mit Bonitätsprüfung von Interessenten in unserem Büro
- Besichtigungstermine mit geprüften Interessenten
- Vermittlung von Finanzierungen, sofern nötig
- Entwurf des Kaufvertrages
- Notartermin
- Prüfung Kaufpreisfälligkeit und Bezahlung

Die Honorierung unserer Tätigkeit erfolgt nach aktueller Gesetzgebung.

Bezogen auf den Verkauf von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen teilen sich Verkäufer und Käufer in die Maklerkosten zu jeweils 50 %.