

UNSERE  
LEISTUNGSGARANTIE



10 Schritte für Ihren  
erfolgreichen Immobilienverkauf.

## **ABENTEUER IMMOBILIENVERKAUF**

Sie haben gerade einen sehr großen Schritt getan. Sie haben sich entschlossen Ihre Immobilie zu verkaufen.

Und damit fängt das Abenteuer an:

- Was muss ich beim Verkauf alles beachten?
- Wer garantiert mir, dass ich einen fairen Kaufpreis bekomme?
- Brauche ich ein Sachverständigen-Gutachten?
- Wie ist es eigentlich mit der Haftung nach dem Verkauf?
- Wie unterscheide ich ernsthafte Interessenten von sogenannten Immobilien-Touristen?
- Wie und wo fange ich denn jetzt an?

Diese Liste ließe sich noch beliebig fortführen und Rat und Hilfe ist nicht wirklich in Sicht. Oder doch?

Machen Sie sich frei von diesen Dingen und legen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie in professionelle Hände.

Lassen Sie sich beim Verkauf Ihrer Immobilie aber nicht das Blaue vom Himmel versprechen.

Vertrauen Sie einem Makler, der Ihnen seine Leistungen auch garantiert.

**SCHRIFTLICH!**

# UNSERE LEISTUNGSGARANTIE

## 10 SCHRITTE FÜR IHREN ERFOLGREICHEN IMMOBILIENVERKAUF



Mit unserer Leistungsgarantie zeigen wir Ihnen schon im Vorfeld, was wir wann für Sie tun.

Gemeinsam legen wir den genauen Fahrplan für alle Aktivitäten fest.

Sie schenken uns Ihr Vertrauen - wir garantieren Ihnen Leistung

<b>Schritt 1 Der richtige Angebotspreis</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Objektbegehung und Prüfung		
Marktpreisermittlung		
Marktanalyse		
<b>Schritt 2 Wir setzen Ihre Immobilie gekonnt in Szene</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Beschaffung der für den Verkauf erforderlichen Unterlagen		
Anlage eines Objektordners		
Erstellung bzw. Aufbereitung der Grundriss		
Beschaffung des Energieausweises		
Abprache bezüglich Verschönerungen		
Einholen von Kostenvoranschlägen		
Erstellung aussagekräftiger Fotos		

Nachbereitung der Fotos		
Erstellung eines hochwertigen Exposés		
Erstellung werbewirksamer Flyer		
<b>Schritt 3 Datenbankmarketing</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Objektanlage in unserem CRM-System		
Freigabe des CRM-Systems für den Eigentümer zur ständigen Information		
Erstellung eines Exposés für den Email-Versand		
Filtern unseres CRM-Systems nach registrierten Interessenten		
Information ausgesuchter Interessenten per Email		
Selektion der von Preview-Interessenten		
Einladung zur Preview-Besichtigung		
Durchführung der Preview-Besichtigung		
<b>Schritt 4 Lokales Marketing</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Flyer-Verteilung		
Erstellung und Verteilung von Nachbarschaftsbriefen		
Anbringen eines Verkaufsschildes		
Aushang in unseren Schaukästen		
<b>Schritt 5 Distanzmarketing Print</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Anzeige in Wochenzeitungen		
Anzeige in Gemeindeblättern		
Anzeige in Tageszeitung		

<b>Schritt 6 Distanzmarketing online</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Bewerbung auf Immobilienscout 24		
Veröffentlichung auf unserer Homepage		
Bewerbung auf Facebook		
Bewerbung auf weiteren Portalen		
Bearbeitung der elektronischen Anfragen		
<b>Schritt 7 Selektion der Interessenten</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Klassifizierung der Interessenten		
Disqualifizierung unerwünschter Interessenten		
<b>Schritt 8 Besichtigung</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Abprache zur Vorbereitung der Immoibiie		
Bestimmung der Besichtigungsart (Einzeltermine, Gruppen, open-house)		
Festlegung der Beteiligten		
Planung des Ablaufs der Besichtigung		
Terminplanung		
Durchführung der Besichtigung		
Ergebnisbericht für den Auftraggeber		
Nachfassen bei den Interessenten		
Vereinbarung der Zweittermine		
Durchführung der Zweittermin		
Durchführung der Termine mit Finanzieren und Sachverständigen		

<b>Schritt 9 Verhandlungen</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Annahme der Kaufpreisangebote		
Weiterleitung an Auftraggeber		
Nachverhandlung mit den Interessenten		
Runder Tisch mit allen Beteiligten		
Besprechung und Klärung von Nebenbedingungen		
<b>Schritt 10 Notar und After Sales</b>		
<b>Leistung</b>	<b>Zeitpunkt</b>	<b>Erledigt</b>
Klärung der gewünschten Inhalte des Kaufvertrages mit allen Beteiligten		
Beauftragung des Notars mit der Fertigung des Entwurfs		
Besprechung des Entwurfs mit Käufer und Verkäufer		
Hinweis auf wichtige rechtlichen Punkten des Vertrages		
Klärung offener Fragen		
Erläuterung des weiteren Ablaufs nach dem Notartermin		
Terminfindung und -vereinbarung für den Vertragsabschluss		
Teilnahme am Notartermin		
Vereinbarung des Übergabetermins		
Teilnahme am Übergabetermin		
Ansprechpartner auch danach		