

## Ihre Immobilienexperten



Frank Meissner



Sandra Vorwerk

Für Sie

**GRATIS!**

ÜBER UNSERE WEBSITE  
KÖNNEN SIE IHRE  
KOSTENLOSE  
WERTERMITTLUNG GRATIS  
UND UNVERBINDLICH

**ANFORDERN!**

*Liebe Interessenten, wir haben Ihnen viel zu bieten:*

Und wenn Sie unser Leistungsspektrum bis zum Ende durchlesen, werden Sie nicht nur überrascht sein, sondern auch erkennen, dass eine Zusammenarbeit, sich in jedem Fall bezahlt macht.

## Unsere Marktanalyse:

### 01. Die Immobilie kennenlernen

Welche Ausstattungsmerkmale hat Ihre Immobilie und welche Besonderheiten bietet sie. Mit diesen Informationen entwickeln wir eine effektive Besichtigungsstrategie.

### 02. Aufwendige Immobilienmarktanalyse

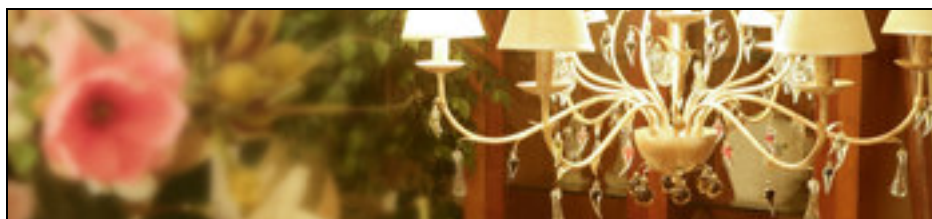
Nur was konkurrenzfähig ist, wird auch verkauft. Wir zeigen Ihnen top-aktuell, mit welchen Immobilien Sie in Konkurrenz stehen. Damit können Sie den optimalen Verkaufspreis festlegen.

### 03. Welche Preise könnten erzielt werden

Wir analysieren vergleichbare und durch uns verkaufte Immobilien und geben Ihnen als groben Anhaltspunkt, welche Preise erzielt werden können. So verhindern Sie, dass Sie mit einem falschen Preis anbieten.

Sie wissen ja: Preis zu hoch - lange Angebotsdauer. Preis zu niedrig - Geld verloren."

## Unser Immobilien-Styling:



### **04. Immobilie verkaufsbereit machen**

Wir machen Vorschläge, wie Sie Ihre Immobilie so herrichten können, das Interessenten sich in diese verlieben. Dies erhöht Ihren Verkaufserlös und erleichtert die Verhandlungen.

### **05. PRO-/KONTRA-Liste als Strategiegrundlage**

Wir studieren intensiv alle Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie. So können wir die Highlights verstärken und herausstellen und sind optimal auf Kundeneinwände vorbereitet.

### **06. Auswertung aller Objektunterlagen**

Wir wissen, welche Fragen Interessenten stellen. um sie überzeugend beantworten zu können, brauchen wir so viele Informationen wie möglich über Ihre Immobilie. Dazu nehmen wir alle wichtigen Objektunterlagen genau unter die Lupe.

### **07. Besorgung von fehlenden Unterlagen**

Nicht immer haben Sie alle Unterlagen greifbar. Zeitaufwändige Gänge zu Behörden sind die Folge. Mit Ihrer Vollmacht beschaffen wir die fehlenden Unterlagen.

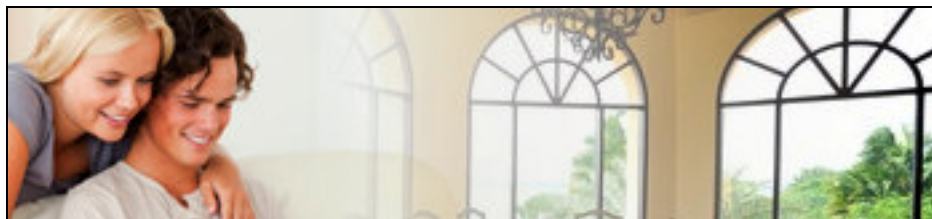
### **08. Definition möglicher Käuferzielgruppen**

Damit Sie nicht die falschen Interessenten anlocken, muss klar definiert sein, wer für Ihre Immobilie als Käufer infrage kommt. Denn den falschen Leuten die Immobilie vorzuführen, kostete nur Zeit, Geld und Nerven.

### **09. Optimale Besichtigungstour festlegen**

Jeder hat andere Erwartungen an eine Immobilie. Deswegen ist es wichtig, Ihre Immobilie individuell zu präsentieren. Die Reihenfolge, in der die Räume besichtigt und wie sie präsentiert werden, spielt dabei eine große Rolle.

## Unsere Verkaufsaktivitäten:



### 10. Auswahl der Werbemedien

Nicht alle lesen die gleiche Zeitung oder Surfen im Internet. Wir erarbeiten einen gezielten Plan, welche Werbemedien die richtigen für die Immobilie sind.

### 11. Auswahl der Werbemittel

Inserate in Zeitungen und Internetportalen sind wichtig. Durch sie erreichen wir aber noch nicht alle Interessenten. Daher setzen wir neben sozialen Netzwerken auch noch Postwurfsendungen, Nachbarschaftswerbung auf Wunsch oder Empfehlung auch Werbung am Objekt selbst ein. Oder erstellen eine eigene Homepage für das Objekt.

### 12. Erstellung von ansprechenden Fotos Ihrer Immobilie

Viele Verkäufer erschrecken Interessenten durch unvorteilhafte Fotos. Wir setzen Ihre Immobilie ins rechte Licht.

### 13. 360 ° Rundgänge

Die 360 ° Rundgänge sind virtuelle Immobilien Rundgänge und eine der neusten Methoden Ihre Immobilie einem auserwählten Kreis online zugänglich zu machen. Dies filtert bereits Immobilien-Touristen von ernst zunehmenden Interessenten heraus.

### 14. Professionelle Inserats-Texte

In einer Immobilie muss man sich von Anfang an wohlfühlen. Daher wecken wir Emotionen durch geschmackvolle Bilder und verkaufswirksame Texte.

### 15. Hochwertiges Exposé

Ohne vernünftiges Exposé geht gar nichts. Wir fertigen für Sie ein hochwertiges umfassendes Exposé mit allen wissenswerten Informationen an, damit Interessenten rundum informiert sind.

### 16. Versendung von Exposé

Wir erstellen nicht nur Exposé, sondern wir verschicken diese an Interessenten. Auch darum brauchen Sie sich nicht zu kümmern.

## **17. Gestaltung der Internet-Anzeige**

Im Internet wirbt man anders als in Zeitungen. Wir gestalten für Sie eine verkaufswirksame Internetanzeige zur Veröffentlichung in allen wichtigen Internetportalen.

## **18. Anbringen von Verkaufsschildern an der Immobilie**

Fakt ist, dass die meisten Käufer schon in einem Umkreis von 3 Kilometern um ihre Immobilie wohnen. Wir bringen auffällige Verkaufsschilder an, so dass Passanten auf ihre Immobilie aufmerksam werden.

Wir können auch diskret! Wenn Sie keine Werbung an der Immobilie wünschen, lassen wir sie natürlich weg.

## **19. Ansprache vorgemerakter Kunden**

Täglich rufen bei uns Interessenten an, die Immobilien kaufen möchten. Nicht alle werden sofort fündig. Wir nehmen die Wünsche und Anforderungen der Interessenten sehr genau auf und gleichen sie mit Ihrer Immobilie ab. Vielleicht haben wir durch diesen Weg sehr schnell einen Käufer für Sie.

## **20. Nacherfassung bei getätigten Besichtigungen**

Wir bleiben am Interessenten dran, beantworten Fragen und räumen Bedenken aus. Verkäufer können das nicht selber machen ohne den Eindruck zu erwecken, sie müssen dringend verkaufen.

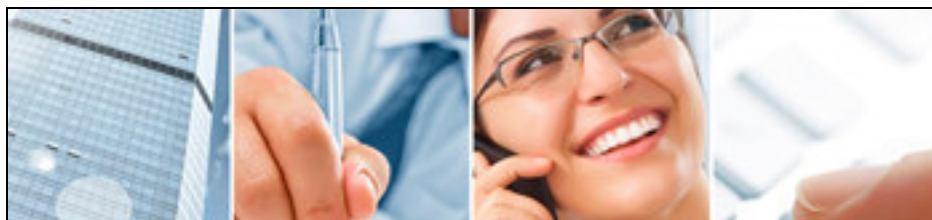
## **21. Qualifizierung von Interessenten**

Wir filtern echte Kaufinteressenten von Immobilien-Touristen raus. Letztere stehlen Ihnen nur Zeit und Energie und bringen Sie nicht weiter.

## **22. Nur individuelle Besichtigungen**

Der Besichtigungstermin ist für die Interessenten das erste Kennenlernen Ihrer Immobilie. Niemand trifft eine solche Kaufentscheidung wenn er gedrängt wird. Daher nehmen wir uns für jeden Interessenten genügend Zeit und präsentieren Ihre Immobilie individuell.

## Unsere Kommunikation:



### **23. Sie sind immer bestens informiert**

Wir halten nichts zurück und informieren Sie regelmäßig über den aktuellen Stand Ihres Verkaufs. So erfahren Sie, wie viele Leute sich für Ihre Immobilie interessieren.

### **24. Feedback wird direkt an Sie weitergeleitet**

Gerade nach einer Besichtigung ist die Spannung groß, ob Ihre Immobilie den Vorstellungen des Interessenten entspricht. Wir informieren Sie zeitnah, offen und ehrlich.

### **25. Regelmässige Information über Verhandlungen mit potenziellen Käufern**

Sollten wir mit potenziellen Käufern in intensive Verhandlungen treten, informieren wir Sie über diese Schritte.

### **26. Vorschau auf anstehende Werbemaßnahmen**

Damit Sie sich einstellen können, informieren wir Sie vorab, welche Werbemaßnahmen wir für Ihre Immobilie gerade planen.

### **27. Regelmässige Überprüfung der Marketing-Strategie**

Wir sind kritisch mit allem - auch mit unserer Strategie. Daher überprüfen wir, welche Ergebnisse erzielt werden und passen unsere Strategie ggf. an.

## Unser Transaktions-Management:



### **28. Verwaltung aller Aktivitäten rund um Ihre Immobilienvermittlung**

Die Vermittlung einer Immobilie erfordert Verwaltungsarbeit. Das Erstellen von Exposés und Anzeigen, das Nachfassen von Interessenten oder die Vorbereitung des Notartermins. All diese Aufgaben erledigen und dokumentieren wir für Sie.

### **29. Koordination der Besichtigungstermine**

Zur professionellen Besichtigung gehört auch, dass Termine schriftlich bestätigt werden. Das transportiert die Wichtigkeit des Termins zu den Interessenten. Auch das übernehmen wir für Sie.

### **30. Stark für Sie verhandelt**

Wir wollen das Maximum für Sie herausholen und bereiten uns intensiv auf jede Verhandlung vor, damit nichts dem Zufall überlassen wird.

### **31. Einsatz von bewährten und wirkungsvollen Verhandlungstechniken**

Wir verhandeln jeden Tag und wissen, mit welchen Techniken wir für Sie erfolgreich sind. Lassen Sie uns für Sie verhandeln und Sie haben eine große Sorge weniger.

### **32. Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers**

Auch wenn viele IHRE Immobilie gern besitzen möchten, verfügt nicht jeder über die finanziellen Mittel. Wir sorgen für Gewissheit, dass es bei der Finanzierung keine Schwierigkeiten gibt.

### **33. Unterlagen für die Beleihungswertermittlung**

Die meisten Käufer müssen ein Darlehen aufnehmen, um ihre Immobilie zu kaufen. Daher ist es wichtig, alle notwendigen Unterlagen parat zu haben. Nur so ist eine zügige Bearbeitung des Darlehens bei der finanzierenden Bank gewährleistet.

### **34. Finanzierungsberatung von Käufern**

Viele Interessenten haben Hemmungen, mit Banken über Kreditkonditionen zu verhandeln und oftmals scheitert ein Kauf genau daran. Auf Wunsch stehen wir dem Käufer hierbei zur Seite, damit nicht in letzter Sekunde noch etwas schief geht.

### 35. Notartermin vereinbaren

Sie brauchen sich um nichts zu kümmern. Wir übernehmen die Vereinbarung des Notartermins für Sie und informieren alle Vertragsparteien.

### 36. Vorbesprechung des Notarvertrags

Wir gehen mit ihnen gemeinsam vorab den Notarvertrag durch, damit Sie bestens zur Unterschrift vorbereitet sind.

### 37. Begleitung zum Notartermin

Manchmal kommen in letzter Sekunde Fragen auf, die den Abschluss nochmals gefährden. Wenn wir mit am Tisch sitzen, können wir die Probleme in der Regel lösen und es kommt wie geplant zur Unterschrift.

### Nach dem Kauf

### 38. Durchführung der Haus- bzw. Wohnungsübergabe

Damit rechtlich alles seine Ordnung hat, übernehmen wir für Sie die Schlüsselübergabe und lesen alle Zählerstände ab.

## Unsere individuellen Leistungen:



- Bieterverfahren
- Open-House Veranstaltungen
- Profi-Fotograf mit Luftaufnahmen per Drohne
- professionelles Home-Staging
- 360 ° Rundgänge
- Beratung bei Bankgesprächen



**Wir machen uns garantiert bezahlt!**

*Frank Meissner*

*Sandra Vorwerk*