

§ 1 _ Diese Leistungsgarantie ist Bestandteil eines mit uns geschlossenen Verkaufsauftrags (Makler-Allein-Auftrag) für den Verkauf Ihrer Immobilie. Natürlich kann auf Ihren Wunsch hin die Vermarktung auch absolut diskret ablaufen.

§ 2 _ Dabei garantieren wir Ihnen die unten aufgeführten Leistungen zu den angegebenen Terminen zu erbringen. Bei erfolgreichem Verkauf Ihrer Immobilie gelten diese Leistungen sofort als erbracht.

§ 3 _ Sollten wir die unten aufgeführten Leistungen nicht erbringen, haben Sie das Recht, diese von uns nachzufordern. Sollten wir sie mit einer Frist von fünf Werktagen nicht nachliefern, haben Sie das Recht, unsere geschlossene Vereinbarung für die Vermarktung Ihrer Immobilie fristlos zu kündigen.

1 _ WERTERMITTLUNG UND RECHERCHE

- 1.01 Detaillierte Objektbesichtigung
- 1.02 Marktgerechte Wertermittlung mit regionaler Marktanalyse
- 1.03 Einsortierung Ihrer Immobilie zu Mitbewerbern
- 1.04 Zielgruppenanalyse
- 1.05 Erstellung eines Vermarktungskonzepts
- 1.06 Empfehlungen zur Optimierung Ihrer Immobilie für den bestmöglichen Eindruck beim Kaufinteressenten

2 _ GRUNDLAGENSAMMLUNG

- 2.01 Anlegen eines Objektorders mit direktem Zugang für Sie
- 2.02 Zusammenstellung aller nötigen Bank- und Beleihungsunterlagen
- 2.03 Prüfung und Aufbereitung vorhandener Grundrisse
- 2.04 Grundbuchauszug, Bauunterlagen, Liegenschaftskataster
- 2.05 Baulastenverzeichnis, Teilungserklärung
- 2.06 Protokolle der Eigentümersammlungen
- 2.07 Nebenkostenabrechnungen, Mietverträge, Mietaufstellung
- 2.08 Berechnung der Wohnfläche / des Brutto-Rauminhalts
- 2.09 Erstellung eines Energieausweises (optional)
- 2.10 Aufstellung der erfolgten / geplanten Modernisierungs- und Renovierungsmaßnahmen der letzten 10 Jahre

3 _ ORGANISATION DER VERMARKTUNG

- 3.01 Professionelle Fotoproduktion
- 3.02 Umfeld-Recherchen (Schule, Freizeit, Verkehr, Einkaufen)
- 3.03 Perfekte, ansprechende Verkaufstexte (Immobilien-Beschreibung, -Ausstattung, -Lage)
- 3.04 Exposé-Erstellung (Print, Mail-PDF, Online)
- 3.05 Erstellung verschiedener optionaler Grundrisse in Anlehnung an die vorhandene Gebäudestruktur (optional)

4 _ MARKETINGMAßNAHMEN

- 4.01 Online-Kampagne an vorgemerkte Kunden
- 4.02 Open House oder Bieterverfahren (optional)
- 4.03 Online-Exposé auf unsere Maklerhomepage
- 4.04 Online-Exposé auf Onlineplattformen: Immobilienscout24, Immonet, Immowelt (+ weiterer 100 Kleinanzeigenseiten)
- 4.05 Anzeigen in Tageszeitungen / Wochenzeitungen
- 4.06 Aufstellung Objektverkaufsschild/Poster
- 4.07 Show-Exposé (Fenster / Schaukastenwerbung)
- 4.08 Nutzung des exzellenten Kontaktnetzwerkes
- 4.09 Kooperationsmailing in unser Netzwerk von Partnermaklern, Partnerbanken
- 4.10 Präsentation bei der nächsten Immobilienmesse
- 4.11 Flyerverteilung in den benachbarten Stadtteilen
- 4.12 Entgegennahme und zeitnahe Bearbeitung aller Anfragen
- 4.13 Nachfassen und Protokollieren jeder Anfrage

5 _ BESICHTIGUNGEN

- 5.01 Vorqualifikation der Interessenten
- 5.02 Organisation von Besichtigungsterminen, auch an Wochenenden und Feiertagen
- 5.03 Professionelle Durchführung der Besichtigungstermine

... und das Wichtigste: Auf das Verkaufsgespräch kommt es an! Denn der erste Eindruck zählt und gerade hier können wir durch unser Fachwissen den Interessenten an die Immobilie fesseln und lassen keine Fragen offen. Dies ist entscheidend für das erste Gespräch am Objekt!

- 5.04 Feedback an Sie über den Vermarktungsstand Ihrer Immobilie durch unser Objekt-Tracking (Zusammenfassung aller vermarktungsrelevanten Aktivitäten, Vermarktungshistorie, Resonanz der Kunden)

6 _ VERKAUF

- 6.01 Verkaufsverhandlungen (Einzelangebot, Bieterverfahren)
- 6.02 Bonitätsprüfung der Kaufinteressenten
- 6.03 Finanzierungsberatung zur Absicherung des Kaufpreises
- 6.04 Erstellung eines Vorvertrages / Reservierungsvereinbarung
- 6.05 Zusammentragen der Finanzierungsunterlagen
- 6.06 Bankenkoordination
- 6.07 Terminkoordination mit dem Gutachter der Bank
- 6.08 Vorbereitung der Daten für den Kaufvertragsentwurf
- 6.09 Notarbeauftragung
- 6.10 Begleitung bis zum Notar inkl. Kaufvertragsbesprechung mit allen Beteiligten

7 _ NACHBETREUUNG (AFTER SALES)

- 7.01 Unterlagen-Management
- 7.02 Protokollierte Objekt- und Schlüsselübergabe

Wir garantieren Ihnen, bereits innerhalb der ersten Woche ab Erteilung des Alleinvermittlungs-Auftrages die Durchführung der vier ersten, zielführenden Verkaufs- bzw. Marketingmaßnahmen.

Von der **Wertermittlung** bis zu den **Marketingmaßnahmen**.

In der Folgezeit werden alle für den Verkauf erforderlichen Aktivitäten fortgesetzt. Als Nachweis erhalten Sie ab Auftragsbeginn wöchentlich/monatlich einen schriftlichen Tätigkeitsbericht.

Durch unsere erfolgsorientierte Arbeitsweise und unser Engagement vergehen vom ersten Kennenlernen bis zum Notartermin im Durchschnitt nicht mehr als 2 bis 3 Monate.

Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch.
Bernhard Uhlenbruck