

1_ Wertermittlung und Recherche

- ▣ Detaillierte Objektbesichtigung
- ▣ Marktgerechte Wertermittlung mit regionaler Marktanalyse
- ▣ Einsortierung Ihrer Immobilie zu Mitbewerbern
- ▣ Zielgruppenanalyse
- ▣ Erstellung eines Vermarktungskonzepts
- ▣ Empfehlungen zur Optimierung Ihrer Immobilie für den bestmöglichen Eindruck beim Kaufinteressenten

2_ Grundlagensammlung

- ▣ Anlegen eines Ordners mit Objektunterlagen mit direktem Zugang für Sie
- ▣ Zusammenstellung aller nötigen Bank- und Beleihungsunterlagen
- ▣ Prüfung und Aufbereitung vorhandener Grundrisse
- ▣ Digitalisierung aller Unterlagen

3_ Organisation der Vermarktung

- ▣ Professionelle Fotoproduktion
- ▣ Umfeld-Recherchen (Schule, Freizeit, Verkehr, Einkaufen)
- ▣ Perfekte, ansprechende Verkaufstexte (Immobilien-Beschreibung, -Ausstattung, -Lage)

4_ Marketingmaßnahmen

- ▣ Online-Kampagne an vorgemerkte Kunden mit vorgeprüfter Bonität
- ▣ Online-Exposé auf Onlineplattformen: Immobilienscout24, Immonet, Immowelt
- ▣ Aufstellung Objektverkaufsschild/Poster
- ▣ Nutzung des exzellenten Kontaktnetzwerkes
- ▣ Kooperationsmailing in unser Netzwerk von Partnermaklern, Partnerbanken
- ▣ Entgegennahme und zeitnahe Bearbeitung aller Anfragen
- ▣ Nachfassen und Protokollieren jeder Anfrage

5_ Besichtigungen

- ▣ Vorqualifikation der Interessenten
- ▣ Organisation von Besichtigungsterminen, auch an Wochenenden und Feiertagen
- ▣ Auf Wunsch Live-Besichtigung über Videokonferenz.
- ▣ 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!
- ▣ Tagesaktuelles Feedback an Sie über den Vermarktungsstand Ihrer Immobilie durch unser Objekt-Tracking (Zusammenfassung aller vermarktungsrelevanten Aktivitäten, Vermarktungshistorie, Resonanz der Kunden)

6_ Verkauf

- ▣ Verkaufsverhandlungen (Abgabe schriftlicher Angebote, Einzelangebot, Bieterverfahren)
- ▣ Bonitätsprüfung der Kaufinteressenten
- ▣ Erstellung eines Vorvertrages / Reservierungsvereinbarung
- ▣ Termin-Koordination und -Termindurchführung mit dem Sachverständigen der Bank
- ▣ Vorbereitung der Daten für den Kaufvertragsentwurf
- ▣ Beauftragung der Notars
- ▣ Begleitung bis zum Notar inkl. Kaufvertragsbesprechung mit allen Beteiligten

7_ Nachbetreuung (After Sales)

- ▣ Unterlagen-Management
- ▣ Protokollierte Objekt- und Schlüsselübergabe
- ▣ Betreuung des Käufers durch Empfehlung zuverlässiger Handwerker