



1. Erstes Kennenlernen

Wir lernen Sie und Ihre Immobilie in einem ersten Gespräch kennen und sprechen mit Ihnen über die mögliche Vorgehensweise bei Ihrem geplanten Immobilienverkauf.

2. Besichtigung Ihrer Immobilie

Wir besichtigen Ihr Objekt zusammen mit Ihnen oder Ihrem Mieter vor Ort und lernen Sie persönlich kennen. Wir legen größtes Augenmerk darauf, in welchem Zustand sich Ihre Immobilie befindet. Denn nur, wenn wir Ihre Immobilie auch selbst gesehen haben, können wir Ihnen eine zuverlässige Werteinschätzung geben.

3. Einsicht in diverse Objektunterlagen

Im Zuge der Verkaufsvorbereitung benötigen wir alle für den Verkauf relevanten Unterlagen und prüfen diese gewissenhaft. Um eventuell fehlende Unterlagen kümmern wir uns ebenfalls und besorgen diese bei der zuständigen Hausverwaltung, dem Grundbuchamt, dem Bauamt und auch dem Staatsarchiv. Ein Großteil dieser Unterlagen ist bereits in der ersten Verkaufsphase unverzichtbar, da sehr viele Interessenten verschiedenste Unterlagen einsehen möchten bzw. diese für ein Finanzierungsgespräch bei ihrer Bank benötigen. Wichtig: Sollte noch kein Energieausweis vorhanden sein, so wird auch dieser von uns beauftragt (für unsere Verkäufer kostenfrei).

4. Ermittlung des marktgerechten Preises

Jede Immobilie ist einzigartig. Aus diesem Grund nehmen wir uns wirklich ausreichend Zeit, mit Sorgfalt den realistisch erzielbaren Kaufpreis Ihrer Immobilie zu ermitteln. Darüber hinaus beraten wir Sie über die voraussichtliche Dauer und die beste Zeit für Ihren geplanten Immobilienverkauf und informieren Sie über eventuell anfallende Kosten (Bank, Notar, ...). Hierbei beraten wir Sie selbstverständlich auch über mögliche Maßnahmen zur Wertsteigerung.

5. Jetzt entscheiden Sie über den Verkauf Ihrer Immobilie

Nachdem wir Sie nun umfangreich über die Möglichkeiten Ihres Vorhabens informiert haben, entscheiden Sie, ob Sie Ihren Verkauf in unsere Hände legen möchten. Unser bis zu diesem Zeitpunkt geleistete Arbeit ist kostenfrei und absolut unverbindlich. Wir freuen uns natürlich über jeden Auftrag und sind der festen Überzeugung, gerade Ihnen als Verkäufer einen echten Mehrwert zu bieten, den Sie in den nächsten Schritten ein wenig skizziert bekommen.

6. Erstellung professioneller Fotoaufnahmen

Nachdem Sie uns nun mit dem Verkauf Ihrer Immobilie beauftragt haben, werden von uns ansprechende Fotoaufnahmen Ihrer Immobilie erstellt. Auch holen wir hier bei Bedarf das notwendige, schriftliche Einverständnis Ihrer Mieter ein. Weiter bieten wir die Möglichkeit, Ihr Objekt aus der Luft mit einer Drohne abzubilden und können auf Wunsch einen digitalen 360°-Rundgang durch Ihr Objekt erstellen.

7. Erstellung eines aussagekräftigen & ansprechenden Exposés

Ein aussagekräftiges Exposé mit ansprechenden Bildern und einer gefälligen und zutreffenden Beschreibung der Immobilie ist für einen erfolgreichen Immobilienverkauf von höchster Wichtigkeit. Alleine Objektüberschrift und Titelbild entscheiden gerade im Internet, ob ein möglicher Interessent sich für den Klick auf das Objekt entscheidet oder nicht. Aus diesem Grund legen wir auf diesen Arbeitsbereich ganz besonderen Wert. Selbstverständlich erhalten Sie vor der Veröffentlichung unser Exposé, um dieses zu prüfen und gegebenenfalls Verbesserungsvorschläge mit einzubringen.



8. Abgleich unserer vorgemerkten Kunden

Wir haben als professioneller Immobiliendienstleister natürlich eine große Zahl an vorgemerkten Interessenten, die bei uns ihr ganz persönliches Suchprofil hinterlegt haben und auf passende Immobilienangebote warten. Alle Suchenden, die sich für Ihre Immobilie interessieren könnten, werden von uns herausgefiltert und gleich zu Beginn der Vermarktung über Ihre Immobilie informiert.

9. Veröffentlichung im Internet

Nach der Information unserer vorgemerkten Kunden veröffentlichen wir Ihr Objekt auf den wichtigsten Immobilienportalen, wie Immowelt, Immobilienscout 24, Immonet, IVD24, Immobilien.de und weiteren Börsen sowie natürlich auf unserer eigenen Homepage.

10. Bewerbung in Printmedien und Schaukästen

Auch wenn sehr viele Maklerunternehmen heute im Immobilienverkauf nur noch auf das Medium Internet setzen, möchten wir nicht auf unsere klassischen Werbeformen in Printmedien und auch Schaukästen verzichten. Wir inserieren Ihr Objekt regelmäßig in den entsprechenden Zeitungen und platzieren es natürlich auch in unseren Schaukästen.

11. Werbung in der Nachbarschaft

Je nach Objekt kann auch die direkte Bewerbung in der Nachbarschaft Sinn machen. Hierzu werden von uns Werbeflyer erstellt, die dann in der erweiterten Nachbarschaft verteilt werden. Eine Maßnahme, die sinnvoll ist, da viele mögliche Interessenten bereits im Umfeld der Immobilie leben bzw. dort Lebensmittelpunkte haben (Eltern, Freunde, etc.).

12. Veröffentlichung auf Social-Media-Plattformen

Ja, auch im Immobilienverkauf sind Facebook, Twitter & Co. nicht mehr wegzudenken. Deshalb wird nahezu jede Immobilie in unseren Social-Media-Auftritten veröffentlicht und dort einem weiteren Interessentenkreis zugänglich gemacht.

13. Koordination und Durchführung von Besichtigungsterminen

Bei dem Verkauf Ihrer Immobilie werden Sie mit uns keine Massenbesichtigungen mit zahllosen Interessenten erleben. Wir arbeiten vor und führen unzählige Telefonate mit Interessenten und versenden aussagekräftige Unterlagen, so dass wirklich nur Menschen zur Besichtigung kommen, die grundsätzlich Interesse an der angebotenen Immobilie haben. Für diese Interessenten nehmen wir uns Zeit und stehen während der Besichtigung mit all unserem Wissen zur Verfügung. Auch sind für uns Besichtigungen am Abend und am Samstag selbstverständlich.

14. Interessenten- und Unterlagenservice

Nach der Besichtigung stehen wir natürlich den Interessenten weiter mit Rat und Tat zur Seite. Hierbei klären wir offene Fragen, stellen Objektunterlagen zur Verfügung und empfehlen oftmals Handwerksfirmen, Architekten und natürlich auch Finanzierungspartner.

15. Kaufpreisverhandlungen

Signalisiert ein Interessent Kaufbereitschaft, so übernehmen wir auch alle weiteren Verhandlungen. Hierzu ist ganz wichtig, dass alles mit Ihnen als Verkäufer abgesprochen wird und Zusagen an den möglichen Käufer erst nach Ihrer Zustimmung erfolgen.



16. Sicherstellung der Finanzierung

Hier kann jede Nachlässigkeit schnell böse bestraft werden. Wir lassen uns von jedem Kaufinteressenten bereits im Zuge des Abschlusses einer Reservierungsvereinbarung nachweisen, dass die Finanzierung der jeweiligen Immobilie sichergestellt ist. Selbstverständlich unterstützen wir den Käufer hierbei durch unser Netzwerk mit verschiedensten Banken und Finanzierungspartnern.

17. Kaufvertragsvorbereitung

Nach erfolgter Einigung über den Immobilienkauf beauftragen wir in Absprache mit Ihnen und dem Käufer einen Notar mit der Kaufvertragsvorbereitung. Die Details des Vertrages werden von uns im Vorfeld mit den Vertragsparteien erarbeitet, so dass der erste Notarvertragsentwurf bereits alle wichtigen Punkte Ihres Verkaufs enthält. Natürlich stehen wir auch bei Fragen zum Vertragsentwurf zur Verfügung. Erst, wenn keine Fragen mehr offen sind und Einigkeit über den Vertrag besteht, wird ein Beurkundungstermin vereinbart.

18. Notartermin

Selbstverständlich begleiten wir Sie auch zum Notar. Dies jedoch nicht nur, weil es einfach dazu gehört, sondern auch deshalb, weil es besonders dreiste Menschen gibt, die kurz vor Unterschrift noch versuchen, den Kaufpreis herabzusetzen oder sonstige Vorteile durchzusetzen. Sollte dies passieren, reagieren wir entsprechend und brechen notfalls ab. Aber bitte keine Angst, normalerweise läuft der Notartermin bei uns sehr harmonisch ab, da alle Fragen und Unklarheiten im Vorfeld geklärt wurden. Der Notar liest den Vertrag allen Beteiligten vor und erklärt alle juristischen Passagen, so dass am Ende wirklich keine Fragen offen bleiben.

19. Tag der Übergabe

Wir sind natürlich auch bei der Übergabe Ihrer Immobilien dabei und fertigen ein professionelles Übergabeprotokoll mit der Dokumentation aller Zählerstände für Sie und den Käufer an.

20. Ja, wir sind auch nach dem Verkauf für Sie da

Ihre Immobilie ist längst verkauft, aber Sie haben trotzdem Fragen, wie zum Beispiel zur Abrechnung der Grundsteuer, die Sie noch zahlen mussten. Kein Problem, für alle auftretenden Fragen stehen wir Ihnen immer mit Rat und Tat zur Seite!!!