

*Kleiner Wegweiser  
für Ihren Immobilienverkauf*

Oder auch, werfen Sie Ihre Vorurteile gegenüber Maklern über Bord... ;-)

Immo *Lise*

**Kaufbeuren**

Immo *Lise*  
Ihre Maklerin vor Ort



„Warum einen teuren Makler bezahlen,  
dass kann ich doch auch alleine...“

## Das Vorurteil:

„Die verdienen viel Geld für wenig Arbeit...“

Würden Sie im Voraus für umsonst arbeiten, wissend, dass Sie trotz Ihrer Bemühungen möglicherweise keinen Lohn für Ihre Arbeit erhalten, Ihre laufenden Kosten jedoch weiterhin bezahlen müssen?

Nein? Wir schon!

Jedem Makler ist von Beginn seiner Tätigkeit an bewusst, dass, wenn er Ihre Vorgaben und Erwartungen nicht erfüllt, Sie auch nichts für seine Leistungen bezahlen müssen.

Unser Ziel ist es, für Sie einen erfolgreichen Kaufvertragsabschluss herbeizuführen!

Und dafür investieren wir viel Zeit, Wissen und Geld.

## Für Sie zusammen gefasst

Professionelle Bewertung Ihrer Immobilie ✓

\*

Umfangreiches fachliches Wissen über den Markt ✓

\*

Schnelle Beschaffung aller benötigter Unterlagen ✓

\*

Professionelle Objektpräsentation ✓

\*

Fundierte baurechtliches Wissen ✓

\*

Zugang zu allen gängigen Immobilienbörsen ✓

\*

Weit verzweigtes Netzwerk ✓

\*

Erfahrung bei der Besichtigungen mit den Kaufinteressenten ✓

\*

Gute Menschenkenntnis und Verhandlungsgeschick ✓

\*

Ausdauer und Geduld bei Verhandlungen ✓

\*

Erfahrungen bei Kaufpreisverhandlungen ✓

\*

Unterstützung potenzieller Käufer in Finanzierungsfragen ✓

\*

Zusammenarbeit mit dem Notariat Ihrer Wahl ✓

\*

Formell richtige Übergabe der Immobilie ✓

# „Der Makler macht auch nicht mehr als ich und verlangt dafür noch eine Menge Geld...“

Vielen Menschen fällt es schwer, einen Makler zu beauftragen!  
Aber warum eigentlich?

Richtig, wir verdienen unser Geld damit, Ihre Immobilie zu verkaufen.

Jedoch tun wir viel mehr für Sie, als „nur“ ein paar Fotos zu machen, eine Anzeige online zu schalten, einen Anruf bei der Zeitung zu tätigen und dann die Füße hoch zu legen und abzuwarten.

Unsere Arbeit beginnt schon weit vorher!

Bevor wir uns überhaupt Immobilienmakler IHK nennen dürfen, durchlaufen wir eine fundierte Ausbildung mit abschließender Prüfung. Aber damit ist es nicht getan!  
Zudem nehmen wir regelmäßig an Fort- und Weiterbildungen teil, um ständig für Sie auf dem Laufenden zu sein.

Wir haben uns ein großes Netzwerk an Kooperationspartnern und Tippgebern aufgebaut und verfügen über weitreichende Markt- und Ortskenntnisse.

Wir erstellen für Ihr Objekt eine professionelle Marktanalyse und bewerten dieses anhand von Vergleichs-/ Ertrags-/ Sachwerten.

Und das alles, bevor wir auch nur einen Cent verdient haben...

Nach Abschluss des Maklervertrages heißt es für uns noch lange nicht, zurück lehnen und mal sehen was passiert.  
Jetzt geht's erst richtig los!

Wir kümmern uns darum, dass alle nötigen Unterlagen vorhanden sind.

Wir verfügen über einen großen Stamm an Suchkunden, die wir über den Verkauf Ihrer Immobilie im Vorfeld informieren.

Wir erstellen eine Präsentation ( Exposé ), nutzen die gängigen Internetbörsen, schalten Anzeigen.

Wir verfügen über eine gute Menschenkenntnis und prüfen die Ernsthaftigkeit sowie die Bonität der Kaufinteressenten.

Wir nehmen uns ausreichend Zeit und führen so oft und lange Besichtigungen durch, bis der passende Käufer für Ihr Objekt gefunden ist.

Wir bestellen und besprechen den für beide Seiten fairen und rechtlich korrekten Kaufvertragsentwurf und begleiten Sie zum Notar.

Wir übergeben die Immobilie mit Protokoll.

Und selbstverständlich sind wir vor, während und auch nach dem Verkauf Ihrer Immobilie für alle Fragen von Ihnen da.

## Wie finde ich den richtigen Makler?

Ihre Immobilie  
ist bei mir in guten Händen!

Auf folgende Merkmale sollten Sie bei der Auswahl Ihres Makler besonderes Augenmerk legen!

- \* hat er ein fachliche Ausbildung und besucht er Weiterbildungen
- \* wird ein schriftlicher Vertrag geschlossen und sind die Vertragsbedingungen wie Laufzeit, Kündigungsmöglichkeiten, Maklerprovision, etc. verständlich geregelt.
- \* wie stellt sich der Marktauftritt des Maklers dar? Liegt die Immobilie in seinem Gebiet, hat er dementsprechend Erfahrung in diesem Gebiet hinsichtlich der Verkaufsmöglichkeiten des Objektes, ist er auf bestimmte Immobilientypen spezialisiert?
- \* wie präsentiert er Objekte? Hat er einen Marketingplan?
- \* werden Kaufinteressenten überprüft und wie gestaltet er Besichtigungen ( Einzelbesichtigungen, OpenHouse, etc. )
- \* gibt er bei Finanzierungsfragen Hilfestellung?
- \* begleitet er die Vertragspartner zum Notartermin?
- \* Ist er auch nach Abschluss des Kaufvertrages weiterhin für Sie als Ansprechpartner da.

