

Wir suchen Ihre Immobilie

Überlegen Sie schon seit einiger Zeit, Ihre Immobilie zu verkaufen?

Haben Sie Interesse an einer kostenfreien, professionellen Einschätzung des Marktpreises?

Dann kontaktieren Sie uns und vereinbaren Sie einen Termin.

Schnell und unkompliziert!

Immobilienbewertung vom Profi!



claus-blumenauer.de Frankfurter Str. 1 61462 Königstein Tel.: 06174 - 96 100

SERVICE FÜR VERKÄUFER



Ob Sie ein erfahrener Hauseigentümer sind oder das erste Mal eine Immobilie verkaufen - unsere Immobilienberater begleiten Sie vom ersten Kennenlernen, über die Bestimmung des besten Angebots-Preises, bis hin zum erfolgreichen Abschluss des gesamten Verkaufsprozesses.

Und wenn Sie es wünschen, geht unsere Unterstützung auch weit darüber hinaus.



SIE LERNEN UNS KENNEN UND WIR IHRE IMMOBILIE

Im ersten Schritt können Sie sich von unserer besonderen Leistungskraft überzeugen und uns die Gelegenheit geben, Ihre Immobilie ausführlich kennenzulernen. Ihre Erfahrungen und persönlichen Wünsche für den Verkauf sind für uns besonders wichtig. Nehmen Sie sich für unseren Termin ausreichend Zeit. Überlassen Sie uns alle erforderlichen Unterlagen, die wir für die anschließende Analyse und Wertermittlung benötigen. Erst nach unserem ausführlichen Bericht beim nächsten Termin treffen Sie eine Entscheidung über eine Zusammenarbeit mit uns.



WIR WISSEN IHRE IMMOBILIE ZU SCHÄTZEN

Im nächsten Schritt analysieren wir Ihre Immobilie und führen eine Wertermittlung durch. Jede Immobilie ist ein Unikat und wird von uns unter mehreren Aspekten bewertet. Neben der Beurteilung der Makro- und Mikrolage wird die reine Wertermittlung durch unsere Sachverständigen ergänzt um die Auswertung der bei uns registrierten Kunden-Suchprofile. Mit unserem professionellen CRM-System erfassen wir jeden Kundenwunsch und können auf diese Weise die passende Zielgruppe zu Ihrer Immobilie herausfiltern.



EIN MASSGEFERTIGTES MARKETINGKONZEPT

Wir präsentieren Ihnen die Ergebnisse unserer Analyse und unser darauf basierendes umfangreiches Marketingkonzept. Hierbei zeigen wir auf, welches Potenzial in Ihrer Immobilie steckt, und empfehlen Ihnen die geeigneten Verkaufskanäle.

Abhängig von Ihrer Immobilie und Ihren Wünschen bieten wir die Immobilie persönlich und diskret, national oder international auf dem Markt an.

Sie entscheiden anhand unserer Wertermittlung und Analysen, mit welchem Verkaufspreis wir starten. Wir besprechen mit Ihnen, wie wir Ihre Immobilie am besten in Szene setzen. Hierzu gehört ein erstes Home-Staging, verbunden mit unseren Empfehlungen für sinnvolle Kleinreparaturen, Gartengestaltung und weitere auf Ihre Immobilie zugeschnittene Maßnahmen. Nach Festlegung der weiteren Vorgehensweise wird ein Termin für die professionellen Fotoaufnahmen, ggf. Videos und Drohnenaufnahmen mit Ihnen abgestimmt.



ZUSAMMENSTELLUNG DER PRÄSENTATION

Nachdem Ihre Immobilie von unseren erfahrenen Spezialisten professionell fotografiert wurde, werden die für die Präsentation erforderlichen Unterlagen beschafft, geprüft und nötigenfalls ergänzt sowie anschließend fachmännisch aufbereitet. So können 3D-Grundrisse, virtuelle Rundgänge, Videos, Drohnenaufnahmen und virtuelles Home-Staging sinnvoll eingesetzt werden.

Um die Besonderheiten Ihrer Immobilie optimal zu präsentieren, erstellt das hauseigene Fachteam ein mehrseitiges Exposé, das den Charakter und das damit verbundene Lebensgefühl widerspiegelt, um so die Aufmerksamkeit und das Interesse potenzieller Käufer zu wecken.

Angepasst an Ihre Immobilie und an die Art der anzusprechenden Zielgruppe werden die jeweiligen Vertriebskanäle festgelegt und entsprechende Flyer oder mehrseitige Hochglanz-Broschüren gedruckt.

GEZIELTE VERMARKTUNG

Im Vordergrund stehen die bei uns registrierten, und von unseren Maklern betreuten Interessenten. Ihre Wünsche kennen wir: Sie werden vorqualifiziert und direkt auf Ihr Angebot angesprochen. Aber damit nicht genug. Angefangen mit den klassischen Schaufensteraushängen und Printwerbung, über die gezielte Online-Vermarktung, wie ImmoScout oder Google-Ads, bis zu Social-Media Präsentationen auf den verschiedenen Plattformen, nutzen wir viele erprobte Vertriebskonzepte.



DER PASSENDE KÄUFER

In Ihrem Interesse qualifizieren wir jeden potenziellen Kaufinteressent vor einer Besichtigung. Um sicherzustellen, dass Ihre Zeit nicht verschwendet wird, überprüft einer unserer erfahrenen und sachkundigen Berater den jeweiligen Interessenten, hinsichtlich seiner finanziellen Situation und dahingehend, ob die Immobilie zu ihm passt.

Ein Berater, der die Vorzüge Ihrer Immobilie und der Umgebung genauestens kennt und zu vermitteln weiß, wird die Besichtigungstermine mit Ihnen rechtzeitig abstimmen und den Interessenten bei der Besichtigung begleiten. Er wird die notwendigen Unterlagen, die vom Interessenten nachgefragt werden, mitbringen. Nach Abschluss der Besichtigung werden wir Sie zeitnah über die Reaktion des Interessenten informieren und gegebenenfalls das weitere Vorgehen mit Ihnen besprechen.



WIR BLEIBEN IN VERBINDUNG

Der Verkauf Ihrer Immobilie kann eine stressige Erfahrung sein. Daher werden wir alles tun, um Sie in jeder Hinsicht zu unterstützen. Der beste Weg, Sie zu entlasten, ist regelmäßige Kommunikation. Zu diesem Zweck kontaktieren wir Sie mindestens einmal alle zwei Wochen telefonisch und besuchen Sie alle vier Wochen persönlich.

Die monatliche Überprüfung der Marketingstrategie bietet die Gelegenheit, jedes Element unserer kombinierten Strategie erneut zu prüfen und zu sehen, ob es etwas gibt, das verbessert werden kann.



DER KÄUFER FÜR IHRE IMMOBILIE

Sobald sich ein potenzieller Käufer gefunden hat, überprüfen wir mit äußerster Sorgfalt das Kaufangebot, bevor wir es an Sie weiterleiten. Nachdem alle entsprechenden Recherchen im Vorfeld abgeschlossen wurden, werden wir jedes vorliegende seriöse Angebot mit Ihnen persönlich besprechen. Unser Anspruch ist es, den höchstmöglichen Verkaufspreis für Ihre Immobilie zu erzielen und eine Einigung mit dem Kaufinteressenten herbeizuführen.

Bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss wird Ihre Immobilie weiterhin auf allen Marketingkanälen zum Verkauf angeboten. Dies trägt dazu bei, den Käufer zu fokussieren und so die Zeit zwischen bestätigtem Angebot und erfolgreichem Vertragsabschluss so kurz wie möglich zu halten.



DER NOTARTERMIN

Sobald wir eine Einigung mit dem passenden Käufer erzielt haben, gibt es viel zu tun. Im Vorfeld klären wir alle Einzelheiten und definieren in Absprache mit beiden Parteien den vereinbarten Vertragsinhalt.

Wir lassen im Anschluss daran beim gewünschten Notar einen Kaufvertragsentwurf erstellen.

Bis zum Notartermin werden wir alle Fragen zum Kaufvertragsentwurf mit dem Käufer und Ihnen klären. Selbstverständlich steht Ihnen unser versierter Berater auch während des Notartermins unterstützend zur Seite.



ERFOLGREICH VERKAUFT

Unser Service endet nicht mit der Unterschrift. Gerne stehen wir Ihnen auf Wunsch auch bei der Übergabe der Immobilie an den neuen Eigentümer zur Verfügung.

Wenn Sie die verkaufte Immobilie selbst bewohnen, unterstützen wir Sie gerne bei allen Fragen rund um den Umzug sowie bei der Suche nach Ihrem neuen Zuhause.

ZUSÄTZLICHE LEISTUNGEN NACH ABSPRACHE:

- | | |
|------------------------------|---|
| ✓ Umfangreiches Home-Staging | ✓ Präsentation in internationalen Immobilienmagazinen |
| ✓ Animierte 3-D-Grundrisse | ✓ Handwerkerservice |
| ✓ Virtuelle Rundgänge | ✓ Protokollierung der Immobilienübergabe |
| ✓ Drohnenaufnahmen | ✓ Organisation der Umzüge |
| ✓ Hochglanzbroschüren | |