

LEISTUNGSVERSPRECHEN ZUM VERKAUF IHRER IMMOBILIE

1. Persönliche Betreuung

- Persönlicher Ansprechpartner für Sie, ausgebildet in der GARANT-Akademie
- Ausführliche Beratung und Besichtigung Ihrer Immobilie
- Anfertigung von Fotos für die Vermarktung
- Tipps zur Vorbereitung der Immobilie für Besichtigungen
- Individuelle Marktanalyse Ihrer Immobilie
- Beratung und Festlegung des Angebotspreises
- Empfehlung/Vermittlung steuerlicher und/oder juristischer Unterstützung, sofern gewünscht

2. Bewerbung des Objektes

- Individuelle Verkaufsstrategie mit einem zielgruppengerechten Exposé
- Anfertigung professioneller Fotos für die Vermarktung
- Bewerbung in Printmedien, im Internet und auf Messen
- Angebot der Immobilie an über 130.000 Kunden in unserer Datenbank
- Stetige Kontrolle und Optimierung der Werbestrategie
- Bewerbung mit Verkaufsschildern im und am Objekt

3. Interessentenbearbeitung

- Bearbeitung aller Interessentenanfragen per Mail
- Telefonischen Anfragen werden an 6 Tagen der Woche bearbeitet
- Erste Qualifizierung der Interessenten
- Planung und Durchführung der Besichtigungstermine
- Nachbearbeitung der Besichtigungen
- Preisverhandlungen
- Klärung der Finanzierung für die Interessenten

4. Abwicklung

- Vorbereitung des Notartermin
- Begleitung nach dem Notartermin, z.B. durch unsere Partner im Bereich Umzug, Umbauten etc.
- Durchführung der Übergabe der Immobilie