



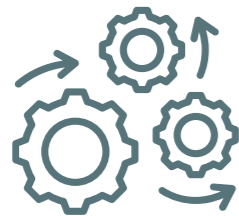
**AUSWAHL DES RICHTIGEN
IMMOBILIENMAKLER**

DARAN ERKENNEN SIE EINEN EXPERTEN-MAKLER



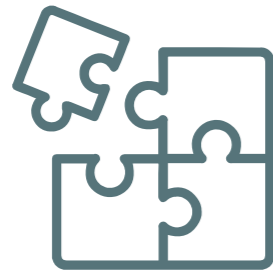
Exzellenz:

Das gesamte System baut einem WOW-Faktor auf und übertrifft die Erwartungen von Verkäufern und Käufern. Positive Kundenstimmen und seine praktische Ausbildung sind wichtige Indikatoren für einen qualifizierten Immobilienmakler. Lassen Sie sich Kundenreferenzen zeigen!



Struktur und Prozesse:

Ein sehr guter Makler hat klare Abläufe und kann sie anschaulich darstellen. Er überlässt nichts dem Zufall und weiß genau, was er wann und wie zu tun hat. Jeder Arbeitsschritt ist transparent und herausragende Ergebnisse vorhersehbar.



System u. Vermarktungsstrategie:

Er hat ein System für den Verkauf von Immobilien entwickelt, welches in jeder Marktphase zuverlässig funktioniert. Der Makler entwickelt maßgeschneiderte Vermarktungsstrategien, um Verkaufsobjekte einem breiten Publikum zu präsentieren. Dazu gehören unter anderem vorgemerkte Kaufinteressenten, Online-Anzeigen, Printmedien, Flyer, soziale Medien, Immobilienportale und alle weiteren Marketingkanäle, die für einen erfolgreichen Verkauf.



Verkaufserfolg:

Bitten Sie um Statistiken und Daten zu früheren Immobilienverkäufen des Maklers, wie die durchschnittliche Verkaufszeit im Vergleich zum Marktdurchschnitt und den Verkaufspreis im Vergleich zum Angebotspreis.



Verhandlungsführung:

Der Makler vertritt die Interessen des Verkäufers während der Verhandlungen mit potenziellen Käufern. Dies umfasst die Verhandlung des Verkaufspreises, der Bedingungen und alle weiteren Vertragsdetails.

Professionelles Netzwerk:

Ein exzellenter Immobilienmakler sollte über ein breites Netzwerk von Kontakten in der Immobilienbranche verfügen, darunter andere Makler, Finanzexperten und Anwälte.



Marktanalyse und Kaufpreisempfehlungen:

Ein erfahrener Makler sollte Ihnen eine fundierte Marktanalyse bieten und Empfehlungen für den angemessenen Verkaufspreis Ihrer Immobilie abgeben können.



Kommunikation mit Verkäufer:

Ein guter Makler hält den Verkäufer regelmäßig über den Status des Verkaufs auf dem laufenden, einschließlich der Anzahl der Besichtigungen, Feedback von Interessenten und möglicher Anpassungen der Vermarktungsstrategie.



Vorbereitung der Verkaufsunterlagen:

Der Makler kümmert sich um alle erforderlichen Dokumente, Verträge und rechtlichen Aspekte des Verkaufsprozesses, um sicherzustellen, dass alles ordnungsgemäß ausgeführt wird.



Professionelle Präsentation:

Ein herausragendes und exklusives Exposé, professionelle Fotografie, 3D-Rundgänge und anschauliche Grundrisse sind für einen außergewöhnlichen Makler eine Selbstverständlichkeit.



Interessenten und Besichtigung:

Der Makler sorgt für die maximale Anzahl an Interessenten in der kürzesten Zeit und minimiert die Anzahl der Besichtigungen für den Verkäufer, um eine unnötig lange Vermarktungsdauer zu vermeiden. Es werden die richtigen und willigen Kaufinteressenten qualifiziert.



DIE CHECKLISTE

DIE CHECKLISTE, UM DEN BESTEN IMMOBILIENMAKLER FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE ZU BEAUFTRAGEN

Beim Beantworten der Liste ist es **wichtig**, dass Sie nicht nur auf Sympathie achten, sondern insbesondere die tatsächlichen Informationen und die Art und Weise für sich beurteilen. Wer unsicher ist, wird keine Entscheidung treffen und mit dieser Checkliste werden Sie Sicherheit bekommen, wer wirklich vor Ihnen gesessen hat.



Kriterium	Beschreibung	Ja	Nein
Auftreten	Konnte der Immobilienmakler Sie von seinem Auftreten überzeugen?		
Professionelle Unterlagen	Konnte der Immobilienmakler Ihnen schlüssige Unterlagen vorlegen? (Keine lose Blattsammlung o. möglicherweise keine Unterlagen)		
Objektdaten	Hat der Immobilienmakler sich Zeit genommen, alle wichtigen Informationen zu Ihrer Immobilie zu notieren und in die Bewertung einfließen lassen?		
Markanalyse und Bewertung	Wurde eine umfangreiche Marktanalyse und Bewertung mit vollständigen Informationen ausgearbeitet und Ihnen erklärt? (Realistische Bewertung)		
Beurteilung der Bewertung Ihrer Immobilie	Hat der Immobilienmakler Ihnen einfach nur nach dem Schnabel bzgl. Ihrer eigenen Kaufpreisvorstellung geredet oder eine schlüssige Bewertung vorgelegt?		
Marktkennntnisse	Konnten Sie klar erkennen, dass der Immobilienmakler umfangreiche Marktkennntnisse hat einfließen lassen?		
Kauf- und Angebotspreis	Haben Sie den Immobilienmakler gefragt, ob er Ihre Immobilie zum ermittelten Wert selbst kaufen würde oder er alternativ sicher ist, dass diese zu diesem Wert verkauft werden kann? (Wird der Makler hier unsicher oder er muss überlegen, dann sollten Sie mehr als vorsichtig sein)		
Vermarktungsstrategie	Wurde Ihnen ein schlüssiges Konzept zum Verkauf Ihrer Immobilie erläutert?		
Referenzen	Hat der Immobilienmakler Ihnen, anhand von Kunden und verkauften Immobilien, seine Expertise unter Beweis stellen können?		

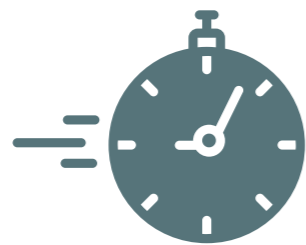
Kriterium	Beschreibung	Ja	Nein
Präsentation Ihrer Immobilie	Konnten Sie aus der Strategie erkennen, dass Ihre Immobilie auf die beste Weise präsentiert wird?		
Aktive Vermarktung	Ist es für Sie nachvollziehbar, dass der Immobilienmakler Ihre Immobilie aktiv vermarktet und einem klaren System folgt? (kein Hoffen auf Erfolg)		
Anzahl der Besichtigungen	Hat der Immobilienmakler ein schlaues System, damit Sie nicht monatelang immer wieder sporadisch Besichtigungen durchführen müssen?		
Interessenten	Hat der Immobilienmakler Ihnen nachvollziehbar erklären können, wie er die maximale Anzahl an Interessenten gewinnen wird und so den für Sie bestmöglichen Kaufpreis erzielen wird?		
Käufercheck	Wurde Ihnen nachvollziehbar erklärt, wie der Immobilienmakler einen bonitätsgeprüften Käufer zum Abschluss eines Kaufvertrages bringen wird? (führt der Makler einen Bonitätscheck durch oder hat er einen eigenen Finanzierungsexperten)		
Fähigkeiten	Konnte der Immobilienmakler Sie von seinen Fähigkeiten, als Experte überzeugen?		
Erreichbarkeit und Zuverlässigkeit	War der Immobilienmakler stets erreichbar, war er zuverlässig und hat seine Zusagen eingehalten?		
Kommunikationsfähigkeiten	Hat der Immobilienmakler Ihre Fragen umfangreich und professionell beantworten können?		
Auftragssammler oder Profi	Hatten Sie den Eindruck, dass der Immobilienmakler um jeden Preis nur den Auftrag will oder konnte er Sie auf professioneller Ebene überzeugen?		
Ausbildung	Bildet der Immobilienmakler sich ständig weiter und macht er einen kompetenten Eindruck?		
Verhandlungsgeschick	Hat der Immobilienmakler eine klare Haltung und Vorstellung oder ist er beim kleinsten Einwand Ihrerseits eingeknickt? Ein guter Makler hält seine Stellung, wenn er direkt einknickt, wird er das auch bei den Verhandlungen zum Verkauf Ihrer Immobilie tun.		
Vertrag	Wurde Ihnen ein ordentlicher Vertrag mit klaren und transparenten Bedingungen zum Abschluss vorgelegt?		
Beauftragung	Möchten Sie diesen Immobilienmakler, den Sie gerade analysiert haben, mit einem klaren JA beauftragen?		

VORTEILE IN DER ZUSAMMENARBEIT

UNSERE PROFESSIONELLE MARKTPREIS-EINSCHÄTZUNG



Wir erreichen die maximale Anzahl an Interessenten und finden IHREN passenden Mieter aus der Vielzahl der Bewerber.



Wir streben eine kurze Vermarktungsdauer an, damit Sie keinen oder kaum Mietausfall / Leerstand haben.



Unser „Schritt-für-Schritt-System“ garantiert Transparenz und wir überlassen nichts dem Zufall.



Wir begleiten Sie vom ersten Gespräch bis zur Übergabe der Immobilie an die neuen Mieter.



01

KOSTENFREIE ERSTBERATUNG & OBJEKTAUFNAHME

Wir vereinbaren einen Termin für eine kostenfreie Erstberatung Vor-Ort. Dabei lernen Sie einen Teil unseres Teams kennen und erfahren von unserem WOW-Faktor-System.



02

UMFANGREICHE BEARBEITUNG

Mit allen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten und unserer umfangreichen Erfahrung auf dem regionalen Markt erstellen wir Ihre professionelle Marktpreis-Einschätzung.



03

AUSFÜHRLICHE ERLÄUTERUNG

Als Eigentümer bekommen Sie verständlich erläutert, wie sich unsere Bewertung zusammensetzt. Inklusive ist dabei die Marketing-Strategie und Zielgruppenanalyse.

FÜR NUR
390 €
inkl. MwSt.

IHRE ZUKUNFT IN GUTEN WÄNDEN



Erfolgreiche Immobilien vermitteln – das ist mein Beruf, und auch meine Berufung. Denn ich möchte mit Menschen arbeiten, von Mensch zu Mensch sprechen und in leuchtende Augen blicken.

Das war der Grund, weshalb ich mich nach einer abgeschlossenen Handwerker Ausbildung und nachgeholtem Abitur, für eine weitere Berufsausbildung zum Immobilienkaufmann (IHK) bei einem der größten Maklerhäuser in München entschied. Die erfolgreiche Weiterbildung zum Immobilienfachwirt (IHK) legte den Grundstein für meine Laufbahn als Immobilienmakler in Augsburg und der Region.

Durch meine mittlerweile 10-jährige Erfahrung in der Vermittlung von Immobilien bin ich mir meiner Verantwortung bewusst und lebe diese jeden Tag.



Martin Bloch Immobilien GmbH

info@martinbloch.de | 0821-2424 9296

www.martinbloch.de

