

Die persönliche Betreuung von **Lehmann Immobilien Consulting** beinhaltet im „Alleinauftrag“ ein umfassendes Servicepaket, welches wir Ihnen nachfolgend vorstellen möchten. Vom ersten Tag an bis zur Schlüsselübergabe steht Ihnen Ihr persönlicher Makler zur Seite und übernimmt alle Aufgaben rund um den Verkauf Ihrer Immobilie.

Unsere Leistungen im Detail:

Die Aufnahme

1. Erster Termin mit Datenaufnahme mit intensiver Begehung vor Ort
2. Vorstellung Firmenprofil
3. Vorlage von Referenzobjekten
4. Vorlage von Muster-Präsentationen/ Exposé-Broschüren
5. Vorstellung und Erläuterungen zum Home Staging
6. Recherche Marktdaten
7. Marktwert-/ Renditewertanalyse
8. Zweiter Termin mit umfassender Beratung und Erläuterung zur Marktpreis-, bzw. Wettbewerbsanalyse

Vorbereitung Marketing

9. Vorbereitung einer individuellen Objektpräsentation

- o als verkaufsförderndes Print-Exposé, mehrseitig mit 3 bis 15 Seiten, je nach Objektart
- o als Exposé für die Internetportale
- o inkl. Zielgruppenanalyse
- o mit suchgruppenoptimierter Headline und Objektbeschreibung
- o inkl. erklärender Texte mit passenden Attributen
- o inkl. Neuverfassung bzw. Anpassung bei Zielgruppenänderung
- o inkl. Grundrissoptimierung, falls erforderlich

10. Professionelle Fotoarbeiten

- o Fotoaufnahmen / Innen- und Außenaufnahmen
- o Lieferung ergänzender Detailbilder, auch aus Bilddatenbank
- o je nach Lage und Standort mit Umgebungsfotos
- o Fotonachbearbeitung mit spezieller Fotosoftware
- o 2. Fototermin zur Fotoergänzung, je nach Wetter- und Jahreszeitenverhältnisse mit inbegriffen

11. Endphase zur Objektpräsentation

- o Erste Entwurfsfassung
- o Ausarbeitung und Fertigstellung der Objektpräsentation
- o Dateneingabe und Export in 16 Internetportalen:

<i>ImmobilienScout</i>	<i>Immonet</i>	<i>Immowelt</i>
<i>Immozentral</i>	<i>iON24</i>	<i>OpenIndexImmobilien</i>
<i>Immonexus</i>	<i>Privatimmobilien</i>	<i>Immapool</i>
<i>MyImmoworld</i>	<i>MyImmo</i>	<i>Immoguide Mobilla</i>
<i>ImmoXXL</i>	<i>Newhome</i>	<i>IVD-Immonet</i>

- o inkl. Überwachung und Aktualisierung der Portaleinträge

12. Vorbereitung und Abstimmung

- o Kleinere Schönheitsreparaturen
- o HS Hausreinigung/ Grundreinigung

13. Lieferung und Montage eines Verkaufsschildes,

je nach Objektart in spezieller Ausführung und in Absprache mit dem/der Verkäufer/in
Durch die Anbringung eines Verkaufsschildes werden mögliche Interessenten in der Nachbarschaft auf das Objekt aufmerksam, die speziell in dieser Lage suchen.

14. Beschaffung der Unterlagen, falls nicht vorhanden

- o Baupläne und Baubeschreibung falls erforderlich
- o Flurkarte o Energieausweis
- o Reparatur- und etwaige Kostenvoranschläge
- o Grundbuchauszug
- o Betriebskostenaufstellung bei eigen genutzten Einfamilienhäuser
- o Wohngeldabrechnungen bei Wohnungseigentum, mind. der letzten 3 Jahre
- o Wirtschaftsplan
- o Teilungserklärung sowie Ergänzungen
- o Protokolle der letzten Eigentümersammlungen, mind. der letzten 3 Jahre
- o Abfrage der Instandhaltungsrücklage
- o Prüfung und Durchsicht der Unterlagen
- o Falls erforderlich: Einsichtnahme in die Bauakte
- o Rücksprache mit der Hausverwaltung bei größeren bevorstehenden Modernisierungsmaßnahmen

Aktive Verkaufsphase

- o Datenaufnahme der Kunden mit Bedarfsanalyse
- o Professionelle Telefonannahme durch unser Sekretariat
- o Telefonischer Direktkontakt zur Verkaufsbetreuerin jederzeit möglich
- o Termin-Koordination & Besichtigungsservice, auch abends und am Wochenende
- o Vorschläge zu Nutzungs- oder Aufteilungsänderungen, bei Bedarf mit Einholung entsprechender Angebote
- o regelmäßiges Feedback per Mail, Fax oder telefonisch
- o Maklertagebuch, Aktivitätenbericht
- o Gespräche mit vorgemerkten Kunden

15. Beratung und Betreuung

bei sensiblen Verkaufsabwicklungen

- o Gespräche und Verhandlungen mit Gläubigern bei notleidenden Immobilien
- o Abwicklung und umfassende Betreuung im Scheidungsfall
- o Beratung im Erbschaftsfall

16. Verkaufsverhandlungen

- o Preisargumentation und Verhandlungen
- o Finanzierungsberatung und Finanzierung durch eigenen Finanzierungsspezialisten
- o Unterzeichnung Kaufabsichtserklärung durch Käufer
- o Vorbereitung Vertragsentwurf
- o Besprechung Vertragsinhalte, auch durch Notariat
- o Verkaufsabwicklung bis zum Notartermin

17. After-Sales-Management

- o Übergabe der Immobilie
- o Empfehlungen Handwerksbetriebe über unser Netzwerk
- o Vermietungsservice

Welche Kosten entstehen ?

Wir arbeiten ausschließlich erfolgsabhängig und ohne Vorkosten, d.h wir erhalten für unsere Dienstleistungen nur eine Provision, wenn wir Ihre Immobilie verkaufen konnten und ein verbindlicher notarieller Kaufvertrag abschließend geschlossen wurde.

Über den Verkauf einer Immobilie hinaus, können noch weitere Herausforderung auf Sie als Eigentümer zu kommen ... sei es ein bevorstehende Umzug, eine geplante Modernisierung oder auch Fragen zu Miet- und Kaufverträgen, Zuständigkeiten von Ämter und Behörden für die Sie dringend Unterstützung benötigen.

Wir stehen Ihnen gerne mit Rat und Tat zur Seite!

Ihr

Maklerteam der
Lehmann Immobilien Consulting