

Dienstleistungen die das ImmoTeam Rhein-Main für Sie kostenlos erledigt!

1. Vorbereitete Aufnahme und Besichtigung Ihrer Immobilie.
2. Relevante Daten Ihrer Immobilie erfassen.
3. Besichtigung des Umfelds Ihrer Immobilie.
4. Qualifikation der Mikro- und Makrolage Ihrer Immobilie.
5. Professionelle und kritische Kundenqualifikation - Welcher Käufer kommt in Frage?
6. Aufarbeiten und Auswerten der Daten im Büro und Vorbereitung der Einwertung.
7. Professionelle Einwertung - Informationen von Behörden und Gutachterausschüssen.
8. Ermittlung der gesamten Lage und Infrastruktur einschliesslich öffentlicher Verkehrsmittel.
9. Vergleich mit aktuellen Immobilien am Markt im Umkreis Ihrer Immobilie.
10. Aktuellen, realistischen Marktwert ermitteln.
11. Erstellung eines umfangreichen, professionellen Marketingplans speziell auf Ihre Immobilie zugeschnitten.

12. Vorbereitung der Unterlagen für das 2`te Gemeinsame Gespräch.
13. Ergebnispräsentation und Übergabe der gewonnenen Daten.
14. Bestimmung des Mindestkaufpreises.

15. Prüfung des Energiepasses, den Sie nach den gesetzlichen Vorschriften zwingend in den Händen halten müssen. Ansonsten kann dies bis zur Rückabwicklung des KAUFVERTRAGES zu Ihren Lasten führen.

16. Falls nicht vorhanden, bieten wir Hilfestellung.
17. Erläuterungen zum Thema Energieausweis - Kennzahl, Energieverbrauchskennwert.
18. Präsentation des Marketingplans.
19. Aufnahme von Bildern mit der Digitalkamera.
20. Aufnahme von Detailinformationen.
21. Einholen des aktuellen Grundbuchauszugs.
22. Bilderbearbeitung für alle Präsentationen.
23. Erstellung des Internetexposés und Printexposés
24. Innerhalb von 48 Stunden Einstellung Ihrer Immobilie in die großen Internetportale.
25. Entwurf eines Flyers für Ihre Immobilie - 1000-2500 Stück.
26. Aufstellung und Anbringung von Schildern am Objekt.
27. Verteilung der Flyer im unmittelbaren Umkreis und in der Gemeinde/Großgemeinde.
28. Besichtigungstermin vorbereiten.
29. Schaltung von Anzeigen in den öffentlichen Printmedien.
30. Durchführung der Besichtigungen.
31. Wiederholen und Anpassen der Marketingmaßnahmen.
32. Telefonqualifikation - Vorqualifizieren der Interessenten durch eine professionelle Interviewtechnik.
33. Selektion der Interessenten im Vorfeld.
34. Bei Mietverträgen zusätzlich: Informationen zum Schutz vor Mietnomaden.
35. Überprüfung der Einkommensnachweise.
36. Prüfung von wichtigen Privatversicherungsfragen insbesondere Haftpflicht.
37. Evtl. ein 2`tes Gespräch mit dem Interessenten.
38. Auswertung der Bonitätsunterlagen und Weiterleitung an Sie.
39. Beratung in Sachen Mietvertragsformulare.
40. Auf Wunsch stellen wir Ihnen auf die neuste Rechtsprechung geprüfte Mietverträge zur Verfügung.

41. Alle notwendigen Anlagen zum Mietvertrag selektieren, ausdrucken und dem Mietvertrag beifügen.
 42. Ermittlung einer sinnvollen Betriebskostenvorauszahlung.
 43. Übergabeprotokolle erstellen und an Sie oder Mieter aushändigen.
 44. Versand von Internetexposés und Informationen per E-Mail.
 45. Abstimmen und Koordinieren der Termine aller Parteien für Besichtigungen.
 46. Durchführung des Besichtigungstermins, Präsentation der Immobilie.
 47. Nachbearbeitung der Interessenten nach der Besichtigung.
 48. Hilfestellung und Finden der richtigen Finanzierung.
 49. Regelmässiges Reporting über relevante Aktivitäten und Resonanz Ihrer Immobilie.
 50. Mögliches Anpassen der Marketingmaßnahmen nach Reaktion auf dem Markt, durch ein gemeinsames Gespräch mit Ihnen.
-
51. Professionelle Kaufpreisverhandlungen mit dem Interessenten.
 52. Hilfestellung bei der Entscheidungsfindung.
 53. Selektion des in Frage kommenden Kreditinstituts und Kontaktherstellung.
 54. Zusammenstellung aller Unterlagen für die Bank zwecks Beurteilung der zu finanzierenden Immobilie.
 55. Auf Wunsch Teilnahme am Bankgespräch.
 56. Wenn nötig, Besorgung weiterer notwendiger Unterlagen.
 57. Prüfung der Kreditusage der Bank.
 58. Auf Wunsch des Kunden, die Möglichkeit eine verbindliche Reservierung unterzeichnen zu können.
 59. Herausnahme der gesamten Werbung bezüglich Ihrer Immobilie.
 60. Besprechung der Einzelheiten bezüglich des notariellen Kaufvertrags.
 61. Abstimmung mit Ihnen und dem Kaufinteressenten über die wichtigen Variablen des Kaufvertrags.
 62. Eventuelle Korrekturen und Anpassungen des Kaufvertrags vornehmen.
 63. Vorbereitung der Übergabeprotokolle für beide Parteien.
 64. Teilnahme an der Beurkundung mit Käufer und Verkäufer.
 65. Auch nach dem Notartermin auftretende Fragen beantworten und lösen.
 66. Auf Wunsch, Teilnahme bei der Übergabe der Immobilie.

Jede Immobilie bedarf einer individuellen Vermarktung. So kann es sein, dass der ein oder andere genannte Punkt für Ihre Immobilie nicht zutrifft oder keinen Sinn macht, und wir deshalb sinnvollerweise auf diese Aktivitäten verzichten und unsere Zeit und Energie in das Wesentliche investieren.