



# 33

## Vorteile

*Unsere Checkliste für den  
erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie*



*Angenommen, Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen, dann können Sie sich entscheiden:*

## **A** Sie verkaufen Ihre Immobilie selbst.

### **1. Sie beginnen mit Ihrer Arbeit.**

2. ....
3. ....
4. ....
5. ....
6. ....
7. ....
8. ....
9. ....
10. ....
11. ....
12. ....
13. ....
14. ....
15. ....
16. ....
17. ....
18. ....
19. ....
20. ....
21. ....
22. ....
23. ....
24. ....
25. ....
26. ....
27. ....
28. ....
29. ....
30. ....
31. ....
32. ....

*Zwischendurch haben Sie noch ein paar Dinge zu erledigen.  
(siehe rechts)*

Jetzt  
**Leitfaden**  
kostenfrei  
anfordern

### **33. Sie feiern den Verkaufserfolg.**



Auch wenn Sie Ihre Immobilie selbst ohne Makler verkaufen möchten, geben wir Ihnen gern wertvolle Tipps, die Ihnen die Arbeit erleichtern und Ihren Erfolg vergrößern können. Sprechen Sie mit uns und nutzen Sie unsere Kompetenz.

**Fordern Sie jetzt unseren kostenfreien Verkaufsleitfaden an.**



# 33

## B

### Sie beauftragen uns als Immobilienmakler.

#### 1. Wir beginnen mit unserer Arbeit.

2. .... beraten Sie umfassend, stimmen uns mit Ihnen zu allen Fragen ab und gehen auf Ihre Wünsche ein.
3. .... prüfen alle vorliegenden Unterlagen.
4. .... besorgen die fehlenden Unterlagen und Urkunden.
5. .... erstellen eine aufschlussreiche Markt- und Standortanalyse.
6. .... ermitteln oder prüfen den Marktwert Ihrer Immobilie.
7. .... beraten Sie zur optimalen Kaufpreisforderung.
8. .... erstellen Zielgruppenanalysen und einen umfangreichen Marketingplan.
9. .... übernehmen alle Kosten für alle Verkaufs-, Marketing- und Werbeaktivitäten.
10. .... nehmen hochwertige Fotos von Ihrer Immobilie auf.
11. .... lassen einen neuen und aktuellen Grundriss zeichnen.
12. .... fertigen ein umfassendes Verkaufs-Exposé an.
13. .... bieten die Immobilie den vorgemerkten Interessenten aus unserer umfangreichen Kundendatei an.
14. .... stellen das Angebot in die Internetplattformen.
15. .... schalten Anzeigen für Ihre Immobilie.
16. .... starten weitere geeignete Werbemaßnahmen.
17. .... versenden das Exposé an die Interessenten.
18. .... nehmen für Sie alle Anrufe und E-Mails entgegen und sprechen mit den Interessenten.
19. .... prüfen die potenziellen Kaufinteressenten.
20. .... überreichen Ihnen eine Liste aller Interessenten.
21. .... besichtigen mit den ernsthaften Interessenten.
22. .... liefern den Kaufinteressenten alle relevanten Informationen, Pläne, Urkunden und Unterlagen.
23. .... erklären den Interessenten alle Unterlagen.
24. .... klären alle Fragen.
25. .... führen Zweit- und Drittbesichtigungen durch.
26. .... verhandeln für Sie mit dem Interessenten.
27. .... beraten Sie bei der Entscheidung für den geeigneten Käufer.
28. .... prüfen die Käufer-Bonität und die Finanzierung.
29. .... bereiten den Kaufvertrags-Entwurf vor und liefern alle notwendigen Angaben.
30. .... begleiten Sie zur Beurkundung beim Notar.
31. .... betreuen Sie während der Vertragsabwicklung.
32. .... unterstützen Sie bei der Immobilienübergabe.

#### 33. Sie feiern den Verkaufserfolg.

Sprechen Sie mit uns, wenn Sie überlegen einen Makler zu beauftragen. Sie werden überrascht sein, wie wertvoll und nützlich unsere Leistungen für Sie sein können und wie sicher, angenehm und bequem dies für Sie ist.

Ihre Vorteile





**Joachim Wichelhaus**  
(Geschäftsinhaber)

**Der Verkauf erfolgt für den Eigentümer  
völlig kostenlos - provisionsfrei!**

**Wir übernehmen alle Arbeiten für Sie.**

- ✓ **über 25 Jahre Erfahrung**
- ✓ **diskreter Verkauf (OHNE Maklerschilder)**
- ✓ **KEINE Adressnennung im Internet**
- ✓ **kostenlose Wertermittlung**
- ✓ **kostenloser Energieausweis**
- ✓ **über 100 Referenzen!**

**Kontaktdaten:**

IVF  
c/o Immobilienmanagement Wichelhaus  
Hr. Joachim Wichelhaus

Herderallee 22  
14612 Falkensee

Tel. (03322) 439 38 72  
Fax (03322) 439 38 72

Email [info@immobilien-verkaufen-falkensee.de](mailto:info@immobilien-verkaufen-falkensee.de)  
[www.immobilien-verkaufen-falkensee.de](http://www.immobilien-verkaufen-falkensee.de)

