

## Unsere Leistungsgarantie

Ihr Immobilienmakler in 4. Generation



"Wir sind ein junges Team das bereit ist die Extra Meile für Sie zu gehen, mit dem Wissen, dass wir mehr erreichen."

Michael Aumer

<u>Geschäfts</u>führer von Aumer Immobilien



#### Professionell & markterfahren

Mit persönlicher Vermarktung zum Erfolg

Sie suchen einen Käufer für Ihre Immobilie - wir sind der richtige Partner dafür!

Der Verkauf Ihres Eigentums ist eine immens wichtige Entscheidung, bei der Sie nichts dem Zufall überlassen sollten. Vertrauen Sie daher einem Profi

Wir kombinieren vier Generationen Immobilienexpertise mit modernster Technologie und intelligenter Datenanalyse, um so den Prozess digitaler und erfolgreicher zu gestalten.

Wir begleiten Sie von der Wertermittlung bis zum Vetragsabschluss und beraten Sie darüber hinaus.

Für jedes Objekt erstellen wir ein individuelles Marketingkonzept und hochwertige Vermarktungsunterlagen. Darüber hinaus übernehmen wir das Anfragenmanagement, organisieren Besichtigungstermine und verhandeln ausschließlich mit liquiden, geprüften Kaufinteressenten.

So sparen Sie Zeit und Kosten - und verkaufen Ihre Immobilie erfolgreich.

### Marktpreiseinschätzung

Eine realistische Einschätzung des Marktpreises ist sehr wichtig für einen erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie und ein Erzielen des optimalen Kaufpreises.

- Persönlicher Termin: Besichtigung der Immobilie mit einem Objektbetreuer aus unserem Team
- Kaufpreiseinschätzung anhand einer umfangreichen Standortanalyse sowie Auswertung interner und externer Verkaufsfälle der Umgebung
- Erfahrungswerte sowie Analyse-Tools, die eine Auswertung des aktuellen Marktes sowie der Entwicklung der letzten 24 Monate ermöglichen, werden einbezogen und dienen als solide Basis einer marktgerechten und damit Erfolg versprechenden Kaufpreisbestimmung
- Intensive Gespräche und Beratung innerhalb des Teams
- Präsentation und Erläuterung der Kaufpreiseinschätzung

### Abschluss des Maklerauftrags

Wir schließen mit Ihnen einen Maklerauftrag ab, der die Eckdaten unserer Zusammenarbeit definiert und ein klares Leistungsversprechen enthält. So verpflichten wir uns, Ihre Immobilie, schnell, transparent, erfolgreich und zuverlässig zu vermitteln.

- Individuelle Vertragslaufzeit
- Vertraglich zugesicherte Marketingmaßnahmen
- Übernahme der standardmäßigen Marketingkosten
- Verlässliche Kaufpreisgarantie
- Transparente Vermarktung durch regelmäßige Reports, dessen Intervalle wir individuell mit Ihnen abstimmen

## Nach Vertriebsstart: Aufbereitung der Objektunterlagen

Oft ist Ihnen als Eigentümer im Einzelnen nicht bewusst, welche Unterlagen die Interessenten im Laufe des Vermarktungsprozesses für die Kaufentscheidung benötigen. Wir kümmern uns um die Beschaffung und Aufbereitung dieser vertriebsrelevanten Dokumente, die auch später für die Beurkundung beim Notar unerlässlich sind.

- Falls erforderlich: Einsichtnahme in Bauakte und Grundbuch
- Unterstützung bei der Besorgung notwendiger Unterlagen wie: Teilungserklärung, Wirtschaftsplan, Grundrisse,
   Flächenberechnungen, Energieausweis etc.
- Kommunikation mit der Hausverwaltung
- Grundrisse optimieren
- Grafische Gestaltung der Vermarktungsgrundrisse und ggf.
   Erstellung von Visualisierungen oder Planungsvarianten, falls die Immobilie z. B. eine Komplettsanierung erfordert
- Professionelle Texte für Objekt- und Lagebeschreibung sowie
   Onlinepräsentation
- Erstellung eines ansprechenden und aussagekräftigen Exposés
- Prüfung des Exposés Ihrerseits vor Vermarktungsstart

## Marketinginstrumente für die Vertriebsphase

Professionelles Marketing ist ausschlaggebend für den Verkaufserfolg einer Immobilie. Daher entwickeln wir für jedes unserer Objekte ein maßgeschneidertes Vermarktungskonzept. Durch Rahmenverträge mit allen relevanten Immobilienportalen können wir die Kunden gezielt ansprechen – und erreichen so bei Bedarf auch eine internationale Präsenz. Unsere Angebote sind stets unter den besten Platzierungen.

- Um das passende Marketingkonzept zu entwickeln und die richtigen Käufergruppen anzusprechen bestimmen wir als erstes die Zielgruppe
- Verbreitung in sozialen Medien
- Ansprache unserer internen Kundenkartei durch Mailings sowie persönliche Verkaufsgespräche
- Veröffentlichung auf unserer Website sowie auf allen relevanten Immobilienportalen (Immobilienscout24, Immowelt, Immonet, etc.)
- Einbindung in unsere Newsletter-Formate
- Auf Wunsch Anzeigen im Immobilienteil renommierter Tageszeitungen
- Ggf. Werbemaßnahmen am Objekt
- Eigene Microsite
- Ggf. Objektfilm
- Flyerverteilung
- Ggf. Events



## Anfragen - und Interessentenmanagement

Wenn der Vertrieb Ihrer Immobilie offiziell startet, gehen auf verschiedenen Kommunikationswegen zahlreiche Interessentenanfragen ein. Unsere Objektbetreuer kanalisieren die Anfragen, antworten umgehend darauf und organisieren – nach Absprache mit Ihnen – individuelle Besichtigungstermine mit jenen Kunden, die ein ernsthaftes Kaufinteresse haben.

- 1. Bearbeitung der Anfragen innerhalb von maximal 12h
  - persönlich, schriftlich oder per E-Mail
- 2. Persönliche Beratung der Interessenten
- 3. Versand des Exposés
- 4. Ansprechpartner für Rückfragen und Interessenten zu z.B.

Eigenschaften des Objektes oder der Lage

5. Bei ernsthaftem Interesse folgt eine Terminvereinbarung nach

Absprache mit Ihnen

6. Individuelle Einzeltermine: Wir führen keine

Massenbesichtigungen durch

7. Verhandlungen und Gesprächsführung mit den

Kaufinteressenten

8. Nachbearbeitung von Besichtigungsterminen, Klärung von

Fragen, Versand von Objektunterlagen

9. Vereinbarung weiterer Besichtigungstermine, eventuell

Drittkontakten wie Architekt, Gutachter etc.



#### Report

Als Eigentümer möchten Sie natürlich über relevante Schritte im Verkaufsprozess informiert sein. Ein Anspruch, den wir gerne und zuverlässig erfüllen. Denn auf Transparenz legen wir höchsten Wert. Regelmäßige Reportingtermine stellen sicher, dass Sie stets über alle Vertriebsfortschritte unterrichtet sind.

- Individuell vereinbarte Reportingtermine
- Jederzeit volle Transparenz über den Vermarktungsstand
- Überblick über Anfragen, Besichtigungstermine, Zusagen & Absagen

## Kaufverhandlungen & Abschluss

Jeder Kunde wird von uns persönlich betreut und bis zur Beurkundung begleitet. Dabei setzen sich unsere fachkundigen Mitarbeiter stets 100-prozentig für den Verkaufserfolg Ihrer Immobilie ein.

- Kaufvertragsverhandlungen
- Prüfung der Liquidität des Käufers
- Abschluss einer Reservierungsvereinbarung mit Reservierungsgebühr (um ernsthafte Kaufabsichten sicherzustellen)
- Anforderung des Kaufvertrags beim Notar
- Steuerung des Kaufprozesses: Führen der Kommunikation zwischen Ihnen als Eigentümer, den Käufer und dem Notar
- Bereitstellung von Unterlagen für die finanzierende Bank
- Unabhängige kostenlose Finanzierungsvermittlung
- Vereinbarung des Notartermins, zudem wir Sie gern begleiten

# After-Sales-Phase Abschluss

&

Auch nach einem erfolgreichen Verkauf unterstützen wir Sie gerne mit unserem Branchen-Know-how sowie mit geprüften Kontakten zu verschiedenen Dienstleistern.

- Ggf. Teilnahme an der Objektübergabe
- Empfehlung von Dienstleistern wie zum Beispiel Umzugsunternehmen, Architekten, Hausverwaltungen, etc.

#### Auf einen Blick

Vorteilsgarantie für unseren Auftraggeber

#### Ihr Erfolg ist unser Erfolg!

Daher engagieren wir uns professionell und passioniert für Ihr Objekt. Mit uns haben Sie einen Partner an Ihrer Seite, der Sie zuverlässig berät und über alle relevanten Vorgänge informiert. Unsere Erfahrungen, die durch vier Generationen weitergegeben worden sind, sichert Ihnen Zugang zu umfassenden Branchenkenntnissen und einem weit verzweigten Netzwerk. So sparen Sie Zeit und Kosten und erzielen einen optimalen Preis.

- Professionelle persönliche Vermarktung
- Hochqualifiziertes,
  mehrsprachiges
  Verkaufsteam & Backoffice
- Zeit- und

  Kostenersparnis

  Ihrerseits
- 5 Innovatives Inhouse-Marketing
- Durchsetzung von bestmöglichen Preisen
- **6** Zuverlässige, regelmäßige Reports

