

**SIE WOLLEN IHRE IMMOBILIE VERKAUFEN?
WIR VERSPRECHEN, DASS SIE KEINE ARBEIT DAMIT HABEN.**

IMMOBILIENVERKAUF MIT ENGAGEMENT.

GRÄNDORF
IMMOBILIEN



UNSER TIPP HEUTE: PLATZ SCHAFFEN

Mit der Zeit haben sich oft (zu) viele Möbel angesammelt. Sie verkaufen heute jedoch keine Möbel, sondern einen Lebensraum – und der muss sichtbar und damit fühlbar sein. Das Gefühl von Enge, das voll gestellte Räume vermitteln, wird sich sonst beim Interessenten kaufverhindernd auswirken. Verlagern Sie überflüssige Möbel in einen Raum, den Sie z.B. bei einer Spedition anmieten.



Sachverständiger für
Immobilienbewertung
gültig bis 11/2012

Susanne Grändorf

Susanne Grändorf, Geschäftsführung

WIR LADEN SIE EIN!

Es ist ganz einfach, eine Immobilie zu verkaufen. Sie haben das Objekt, der andere das Geld. Ein Notar macht den Vertrag. Fertig. Es gibt nur ein paar Dinge, die zu tun sind. Ein paar mehr Dinge.

Eines dieser wichtigen Dinge heißt: emotionales Marketing. Ihren zukünftigen Käufer mit gezielten Maßnahmen anzusprechen und zu finden.

Denn der Kauf einer Wohnung oder eines Hauses ist mehr als nur Größe und Preis. Letztendlich ist es eine Herzensangelegenheit.

Wir möchten Sie herzlich einladen, mit uns das sensible Thema Immobilienverkauf zu besprechen. Jeden Mittwoch bieten wir interessierten Eigentümern in unserem Büro in der Alexanderstraße dazu die Gelegenheit.

Die Themen unter anderem: Sie denken über den Verkauf Ihrer Immobilie nach? Sie wünschen eine Markt- und Wettbewerbsanalyse für Ihre Immobilie? Sie möchten wissen, welchen Preis Ihre Immobilie zurzeit erzielen kann? Sie brauchen Ideen zur geschickten Vermarktung und Inszenierung?

Wir sehen uns! Jeden Mittwoch von 16-18 Uhr. Andere Termine sind nach Absprache selbstverständlich möglich.



Grändorf Immobilien | Alexanderstraße 148 | 26121 Oldenburg
Tel: 0441 | 36 17 43 13 | Fax: 0441 36 17 43 14
www.immobilien-graendorf.de | info@immobilien-graendorf.de



WIR SAGEN DANKESCHÖN: DENN SIE SIND UNSERE BESTE REFERENZ

„Gerne denke ich an unsere Gespräche zurück, die Sie und ich mit Besuchern geführt haben.

Das mein Haus doch recht schnell verkauft wurde, verdanke ich Ihrer kompetenten und sachlichen Art und Weise, wie Sie gegenüber möglichen Kaufinteressenten, meine Meinung zum Verkauf vertreten haben. Zu keiner Zeit hatte ich den Eindruck, dass bei Ihnen der Gedanke an Ihrer Provision im Vordergrund stand, ganz im Gegenteil, erst kommen die machbaren Wünsche Ihrer Kunden.

Auch Ihre hilfreichen Hinweise (Energieausweis) runden das positive Bild ab. Ich hoffe, dass meine Nachfolger hier im Haus genauso denken, und bedanke mich nochmal ganz herzlich für Ihre Hilfe, ohne diese Unterstützung würde ich wahrscheinlich immer noch einen Käufer suchen“

Gerd Makella, Verkäufer eines Einfamilienhauses Sandkrug