Die Entscheidung ist gefallen!

Sie haben sich nach reiflicher Überlegung, aus sehr persönlichen Gründen, dazu entschlossen, Ihre Immobilie zu verkaufen!

Worauf müssen Sie jetzt achten?

Damit Sie keine bösen Überraschungen erleben, und tatsächlich den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie erzielen, haben wir für Sie diese wertvolle Checkliste erstellt.

Anhand der nachfolgenden Liste können Sie kontrollieren, ob Sie wirklich **alle notwendigen** Marketingmaßnahmen berücksichtigt und umgesetzt haben, damit Sie schnell zum **Erfolg** kommen.

Übrigens: Sollten Sie sich dazu entscheiden uns *exklusiv* mit der Vermarktung Ihrer Immobilie zu beauftragen, sind die nebenstehenden Leistungen Bestandteil unserer sogenannten Leistungsgarantie. Sollten wir die angegebenen Maßnahmen nicht zu dem in der Garantie fixierten Zeitpunkt durchgeführt haben, können Sie den Vermarktungsauftrag jederzeit und für Sie kostenlos kündigen...

HIRSCHMANN IMMOBILIEN

Inhalte der Leistungsgarantie/Checkliste

HIRSCHMANN IMMOBILIEN

Datum	Maßnahme/Leistung	Bis
	Marktanalyse/Umfeldanalyse/ Wettbewerbsobjekte	✓
	Beschaffung sämtlicher Unterlagen: Grundbuchauszug, Flurkarte, Grundrisse, Schnitte, etc.	✓
	Aufbereitung und Optimierung der vorhandenen Grundrisse	✓
	Erstellung von Weitwinkelbildern inkl. Nachbearbeitung	✓
	Exposéerstellung (Flowfact)	✓
	Veröffentlichung auf der eigenen Website, ggfs. Aushang im Schaufenster und bei Partnerbanken	✓
	Beschilderung am Objekt. Aufstellung Maklergalgen	✓
	Exposéveröffentlichung Immobilienportale: Immobilienscout24.de, Immonet.de, Immowelt.de, Kalaydo.de	✓
	Regionale bzw. überregionale Anzeigenschaltung: WAZ, FAZ, Ruhr-Kurier, Südanzeiger	✓

Datum	Maßnahme/Leistung	Bis
	Abgleich der vorhandenen Interessentendatenbank	✓
	Angebotstelefonate mit vorgemerkten, passenden Interessenten	✓
	Serienmail bzw. -brief an vorselektierte Zielgruppe	✓
	Erstellung von Flyern, Verteilung der Flyer und Nachbarschaftswerbung	✓
	Turnusmäßige Information der Auftraggeber per Telefon oder E-Mail	✓
	Objektbesichtigungen mit qualifizierten Interessenten	✓
	Verkaufsverhandlungen zwischen Interessent und Verkäufer	✓
	Bonitätsprüfung/Finanzierungsberatung der Interessenten	✓
	Beauftragung des Notars und Vorbereitung des Notartermins	✓