

Ihr PLUS bei Immobilien

IM PLUS®
Immobilien

Ihr PLUS bei Immobilien



IM PLUS®
Immobilien
Ihr PLUS bei Immobilien

100% Leistung garantiert



IMMOBILIENVERKAUF MIT
**KOMPETENZ UND
LEIDENSCHAFT**

Unser Leistungsplan

Eine Immobilie zu kaufen oder zu verkaufen, ist eine wichtige Entscheidung, die mit weitreichenden Veränderungen verbunden sein kann.

Als Ihr Partner bieten wir Ihnen einen umfassenden Service, der alle wichtigen Vorgänge und Fragen rund um Ihre Immobilie mit einbezieht.

Ob Sie verkaufen oder kaufen – wir werden stets Ihre Interessen vertreten!

Werden auch Sie ein zufriedener Kunde. Unsere 17 jährige Vertriebs- und Branchen- erfahrung auf höchstem Niveau, unsere Gründlichkeit und der Blick fürs Detail bilden die Basis für die erfolgreiche Vermarktung Ihrer Immobilie.

Wir sind Ihr Partner mit offenem Ohr für Ihre Wünsche und Fragen und garantieren Ihnen hervorragende Güte, Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit im Prozedere um Ihr Objekt.

IM PLUS Immobilien GmbH

Kunstmühlstr. 17
83026 Rosenheim

Telefon 08031/22 036 10
Telefax 08031/22 036 113

Email info@implus-immobilien.de
Internet www.implus-immobilien.de

www.facebook.de/implusimmobilien
<http://gplus.to/implusimmobilien>



Nutzen Sie unser vielseitiges Marketing und unsere langjährige Erfahrung

Nutzen Sie unser vielseitiges Marketing und unsere langjährige Erfahrung

	Unsere Leistung	IM PLUS Immobilien	Mitbewerber	Privat
1.	Beratung in allen Immobilienangelegenheiten Immobilienbewertungen nach ständig aktualisierter Marktanalyse	■		
2.	Nachvollziehbare Bewertung Ihrer Immobilie. Hierbei werden auch alle vergleichbaren Angebote mittels einer ständig aktualisierten Marktanalyse durchleuchtet, sowie der marktübliche Verkehrswert ermittelt.	■		
3.	Erstellung eines Marketingplans: Stärken-/ Schwächenanalyse Ihrer Immobilie, Zielgruppenanalyse und Auswählen der Werbemittel	■		
4.	Beschaffung aller notwendigen Objektunterlagen	■		
5.	Besorgung von Bauakten aus städtischen Archiven	■		
6.	Einsicht ins Baulastenverzeichnis und in das Grundbuch	■		
7.	Einholung des Energiepasses nach der EnEV	■		
8.	Erstellung ansprechender Fotografien Ihres Objektes ca. 50 Fotos	■		
9.	Festlegen der Käuferzielgruppe	■		
10.	Erstellung repräsentativer Objektunterlagen in Papierform und als PDF-Dokument	■		
11.	Druck eines Exposé-Magazins mit 8-20 Seiten	■		
12.	Bis zu 8 Anzeigen in hiesigen Tageszeitungen sowie in der Süddeutschen Zeitung	■		
13.	Internetpräsentation in diversen Portalen: ImmoSout 24, Rosenheim 24, Immowelt, Immonet,	■		
14.	Objektaushänge	■		
15.	Anbringen von Verkaufsschildern am Objekt	■		
16.	Verteilung von Nachbarschaftsflyern	■		
17.	Verteilung von Flyern in der jeweiligen Gegend	■		
18.	Durchführung von Open-House Besichtigungen	■		
19.	Auf Wunsch: Durchführung eines Bieterverfahrens	■		
20.	Newsletter an eingetragene Kunden per Mail	■		
21.	Anzeige des Objektes in Facebook	■		
22.	Ansprechen vorgemerakter Kunden	■		
23.	Durchführung der Haus- bzw. Wohnungsbesichtigungen auch abends und am Wochenende	■		
24.	Nachbesprechung mit den Interessenten und Weitergabe der Objektunterlagen	■		
25.	Regelmäßige Information des Auftraggebers über Aktivitäten und Resonanz	■		
26.	Führen von Kaufpreisverhandlungen	■		
27.	Prüfen der Bonität des Käufers und Beschaffung von zinsgünstigen Finanzierungsdarlehen	■		
28.	Regelmäßige Besprechungen über den Verkaufsstand mit dem Eigentümer	■		
29.	Abstimmen des Notartermins mit allen Beteiligten	■		
30.	Begleitung zum Notar	■		
31.	Kontrolle des Notarvertrages	■		
32.	Durchführung der Wohnungs- bzw. Hausübergabe	■		
33.	Erstellung eines Abwicklungsprotokolls	■		



BEIM VERKAUF EINER IMMOBILIE GEHT ES UM VIEL GELD - UM IHR GELD

33 Punkte für Ihren Erfolg

Anhand vorstehender Punkte wird Ihr Immobilienverkauf strukturiert geplant und durchgeführt. Verschiedene Aufgaben werden verteilt und durchgeführt. Hierzu verwenden wir einen detaillierten Marketing - und Vertriebsplan. Es ist zwingend notwendig, dass alle Aufgaben systematisch abgearbeitet werden.

Über unsere Tätigkeiten, durchgeführten Aktivitäten und Rückmeldungen von Interessenten erhält der Eigentümer regelmäßig einen Bericht.

Wir sind der absoluten Überzeugung, dass nur mit einem strategischen Verkaufsplan der veranschlagte und marktgerechte Verkaufspreis erzielt werden kann.

