

Immobilien verkaufen

Schnell, erfolgreich und ohne Risiko



Immobilienfachmann im Kreis Reutlingen

InPro Immobilien

***„Jede Immobilie ist zu jeder
Zeit verkäuflich.***

***Voraussetzung ist aber eine
herausragende Vorbereitung
des Verkaufes!“***

Frank Eisenlohr

Geschäftsführer InPro Immobilien



Immobilien verkaufen

Liebe Immobilien-
Verkäufer,

„Verkaufen kann ich selber - warum soll ich einen Makler um Hilfe bitten?“ hören wir immer wieder. Gegenfrage: Kennen Sie sich im Vertragsrecht aus? Oder wissen Sie eigentlich, wann Sie für was haften? Auf den nächsten Seiten erfahren Sie weitere Punkte, die Sie überdenken sollten.

Ihr

Frank Eisenlohr

Geschäftsführer InPro Immobilien

Marktwertanalyse



Auf Wunsch unsere ausführliche Marktwertanalyse – damit Sie über den Preis Bescheid wissen.

Das A und O beim Verkauf

Das A und O beim Immobilienverkauf ist der richtige, marktgerechte Preis. Sie sollten wissen:

- wie viele gleichwertige Objekte gibt es noch?
- was verlangen diese Verkäufer?
- Wie lange sind die Konkurrenzobjekte bereits am Markt
- Was wurde tatsächlich erzielt?

Unsere Regel: Kein Verkauf ohne vorherige Analyse. Nur dann wissen Sie, ob Ihre Preisvorstellung eine Chance hat.



An jedem Wochenende laufend
Besichtigungen, und keiner kauft –
muss das sein?

NEIN! Wir trennen die Spreu vom
Weizen – und kommen mit echten
Interessenten. Erfolg: nur wenige
Besichtigungen pro Verkauf.

Sparen Sie Zeit und Nerven

Ging / geht es Ihnen auch so?

Viele Besichtigungen, aber kein Käufer?

Wie vielen wildfremden Menschen mussten Sie schon Ihre privaten Räumlichkeiten zeigen. Und wie viele haben sich hinterher nicht mehr gemeldet?

Unsere Regel: Sie haben Freizeit – wir erledigen alles, wenn Sie wollen: von den Telefonaten über die Besichtigung bis zu den Verhandlungen.

Mind. 16 seitiges Exposé



Als Broschüre
gebunden.
Mit farbigem
Grundriss ...

Schwarz/weiss oder Farbe?

Achten Sie auf eine gute Verpackung: Welche Exposés erhalten Ihre Interessenten?

Schwarz/weiss Kopien, 3 Seiten, ohne Bilder oder

- ✓ 16 – 20 Seiten, mit farbig aufbereitetem Grundriss, Schlüsselbrett mit genauer Beschreibung, vielen Bildern ...

Unsere Regel: Ihr Objekt hat die allerbesten Unterlagen verdient - wie ein wertvoller Diamant (Denn diesen würde kein Fachmann in einer billigen Verpackung anbieten).

Professionelles Marketing

Sie erhalten die volle Breitseite :

- ✓ Ihr Objekt im Internet
- ✓ Regelmäßige Anzeigen in der Presse und den umliegenden Gemeindeblättern
- ✓ Bekanntmachung in allen näheren Betrieben und Unternehmen
- ✓ 5.000 Flyer für Ihre Immobilie
- ✓ Beilagen in Zeitungen
- ✓ Schaufensterwerbung
- ✓ Vorstellung bei Vorträgen

... alles auf unsere Kosten!



**Lehnen Sie sich bequem zurück,
wir kümmern uns um alles!**

Geld und Sicherheit

Frage: Wie stellen Sie sicher, dass Kauf-Interessenten Ihre Immobilie auch bezahlen können?

Und: Wie sicher sind Sie, dass die Interessenten auch diejenige(n) sind, für die sie sich ausgeben?*

Unsere Regel: Keine Besichtigung ohne Bonitätsnachfrage und Identitätsüberprüfung. Das bedeutet: Verkauf ohne Risiko!

*Im den letzten Jahren haben sich ganze Diebesbanden als Kaufinteressenten ausgegeben und nach den Besichtigungen die Häuser ausgeraubt – kein Scherz! Die Diebe wussten ja genau, wo sie am leichtesten reinkommen.



Noch mehr ...

Wir garantieren Ihnen zudem

- ✓ Sicherheit
- ✓ Diskretion
- ✓ Individuell aushandelbare Verträge
- ✓ Transparenz – Sie wissen immer, was passiert
- ✓ Viele Kontakte mit **echten** Interessenten
- ✓ Freizeit – wir kümmern uns.
- ✓ Übernahme aller nervigen Tätigkeiten (Behördengänge ...)

Fordern Sie unsere kostenlosen Kundenreferenzen an.

Inpro Immobilien

*... über 20
Jahre Erfahrung am
Immobilienmarkt!*



**Frank Eisenlohr
Metzinger Strasse 19
72581 Dettingen**

**Tel.: 07123 – 97 27 50
info@inpro-immobilien.de
www.inpro-immobilien.de**
