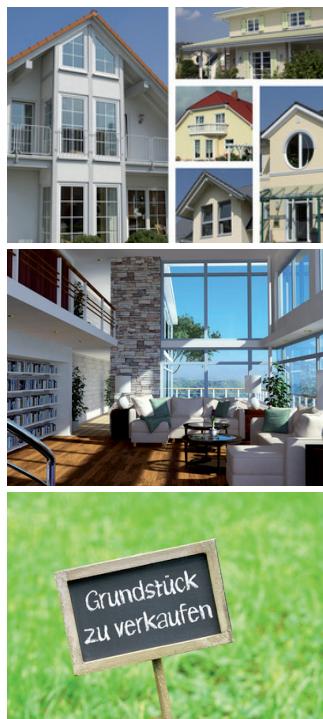




Möller Immobilien

Der Weg zu Ihrem neuen Zuhause

SIE WOLLEN IHRE
IMMOBILIE VERKAUFEN?



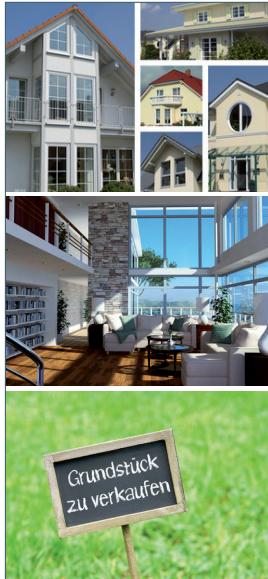
Mitglied im
Immobilienverband
Deutschland



Vom Abenteuer ein Haus, eine Wohnung oder ein Grundstück zu verkaufen ...



... das kann ja nicht sonderlich schwer sein!



Zunächst denken Sie wahrscheinlich, ein Haus, eine Wohnung oder ein Grundstück zu verkaufen kann ja nicht sonderlich schwer sein. Deshalb versuchen Sie es erst zunächst allein, ohne einen Makler zu beauftragen.

Wozu auch?

Was macht der schon?

Ein paar Fotos, die er mit etwas Text versieht und auf seine Homepage und in die entsprechenden Börsen im Internet stellt.

Irgendwann kommt er dann mit Interessenten, läuft mit diesen durchs Haus und wenn es gut läuft ist auch ein Käufer dabei.

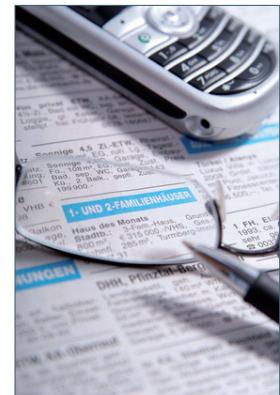
Wozu soll ein Makler also für so wenig Arbeit so viel Geld bekommen?

Ganz abgesehen davon: Sie kennen doch Ihre eigene Immobilie am besten, oder?



... es geht los!

Gesagt, getan. Sie schalten in der regionalen Zeitung eine Anzeige und bekommen auch recht schnell zahlreiche Anfragen.



Natürlich sind auch wieder Makler dabei, die behaupten, einen Interessenten zu haben für den Ihr Objekt fast perfekt wäre.

Sie lesen die Anzeige noch einmal durch: ja es stimmt, Sie haben ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Sie keine Anrufe von Maklern wünschen.

Wieder kommt dieses Gefühl hoch: die bekommen viel Geld für wenig Arbeit und sind dazu auch noch unwahrscheinlich dreist!



... die „ernsthaften“ Interessenten kommen!



Nun aber einmal weg von den Maklern und hin zu den „ernsthaften“ Interessenten:

An den nachfolgenden Wochenenden schleusen Sie eine Menge, wie Sie sich sicher sind, „ernsthafte“ Kaufinteressenten durch Ihr Haus, natürlich nicht, ohne es im Vorfeld jedes Mal auf Hochglanz gebracht zu haben.



... können die sich Ihr Haus auch leisten?

Sie denken sich, wenn die Interessenten sich Ihr Haus anschauen möchten, dann können die sich den von Ihnen veranschlagten Preis auch leisten. Sie fragen am Telefon nicht nach, ob sich die Interessenten schon mal Gedanken über eine Finanzierung gemacht haben. Sie würden diese Frage wahrscheinlich sogar als unverschämt erachten, schließlich schaut man sich doch nichts an was man sich nicht leisten kann!



... was für Menschen kommen in Ihr Haus?



Sie haben am Telefon auch nicht nachgefragt, wie lange die Interessenten schon suchen und vor allem, was genau sie suchen.

Sie denken sich, die Zeitungsanzeige war doch aussagekräftig genug.

Trotzdem haben Sie zahlreiche sog. „Immobilientouristen“ oder „Sehleute“ bei sich im Haus, die Ihnen, im Besten Fall, nur Ihre Zeit und Ihre Nerven stehlen.



... Sie bekommen die ersten Zusagen!

Doch es gibt auch einige Interessenten, die sich wirklich für Ihre Immobilie interessieren und die sich „bestimmt wieder melden“. Dies wird zwar versprochen, aber Sie hören nie wieder etwas von diesen ernsthaften Interessenten.

Ganz abgesehen von den Interessenten, die sich Ihr Haus unbedingt anschauen möchten, am besten „gleich und sofort“ und dann nicht zum Besichtigungstermin erscheinen.

Sie sind zu recht verärgert, können diesem Ärger aber nicht einmal Luft machen, da Sie ja weder Name, noch Telefonnummer oder gar eine Anschrift der „Interessenten“ haben.



... erste Zweifel kommen hoch!



Die Wochen vergehen, Sie verbringen jedes Wochenende und einige Abende unter der Woche mit Besichtigungen, Sie sind genervt und enttäuscht.

Vielleicht ist der veranschlagte Preis doch zu hoch?

Vielleicht sollte die Immobilie günstiger angeboten werden?

Die Spirale nach unten beginnt, denn je länger Sie Ihre Immobilie zu einem überhöhten Kaufpreis anbieten, desto eher wird diese, auch durch die transparente Welt des Internets, zum Ladenhüter und je öfter der Preis sinkt desto schlechter werden die Verkaufschancen!



... vielleicht doch besser mit Makler verkaufen?



Plötzlich kommen Ihnen wieder die Makler in den Sinn, die sich auf Ihre Anzeige gemeldet haben.

Vielleicht wäre es doch besser, einen zu beauftragen? Aber warum nur einen, wenn mehrere Makler beauftragt werden erhöht das doch bestimmt die Verkaufschancen?

Oder gilt eventuell auch in diesem Bereich der Spruch, dass „zu viele Köche den Brei verderben“?

Nein, dies kann nicht der Fall sein, schließlich hat ja jeder Makler vorgegeben einen oder sogar mehrere Interessenten zu haben. Sollen die doch alle mit Ihren Interessenten kommen und wer den wirklichen Käufer bringt hat gewonnen, an den wird verkauft!



... die ersten Makler kommen!



Die Makler erscheinen, natürlich alle ohne Interessenten.

„Unsere Kunden sind zu beschäftigt und wir sollen für sie erst einmal eine Vorauswahl treffen“ rechtfertigen sich die bei Ihnen erscheinenden Makler.



... kann das wirklich sein?

Alle erscheinenden Makler sind mit Ihrem Kaufpreis einverstanden, keiner wagt an ihm zu rütteln.

Alle machen Bilder und kurze Zeit später stellen Sie verwundert fest, dass Ihre Immobilie von allen Maklern auf den entsprechenden Internetportalen und in der lokalen Tageszeitung angeboten wird und dann auch noch mit Preisen, die gar nicht mit Ihnen abgesprochen wurden!

Sie beschleicht das Gefühl, dass es auch potentiellen Interessenten merkwürdig erscheinen muss, wenn eine Immobilie auf einem entsprechenden Immobilienportal mehrmals exakt untereinander und dann auch noch zu unterschiedlichen Preisen angeboten wird.

Sie denken sich, „da kann ich auch Roulette spielen“!



Wieder beginnt die Spirale nach unten. Die Makler unterbieten sich gegenseitig und Ihre Immobilie gilt irgendwann als schwer verkäuflich.

Die Beauftragung von mehreren Maklern ist der sicherste Weg eine Immobilie auf dem Markt zu ruinieren!

Warum zu „Möller Immobilien“?

Wir sind ein kleines, aber hoch qualifiziertes und motiviertes Team.

Wir sind weder „Bürokraten“ noch „Immobilienhaie“, sondern wir lieben unseren Beruf!

Unsere Arbeit ist unsere Leidenschaft!

Jeder Kunde und jede Immobilie sind für uns einzigartig!

Deshalb stehen wir Ihnen an sieben Tagen in der Woche (fast) rund um die Uhr zur Verfügung.

Sie glauben und das nicht? Bitte testen Sie es!



Frau **Melanie Möller** ist Juristin und Immobilienmaklerin (IHK geprüft).



Herr **Heinz Wunn** ist Dipl.-Ing. (Bauwesen) und Immobilienmakler.

Aufgrund der Qualifikation von Herrn Wunn sind wir in der Lage, auf Wunsch Immobilien für den neuen Eigentümer schlüsselfertig umzubauen.



Wir nehmen nicht jede Immobilie in unser Portfolio auf, nur um unsere Homepage zu füllen.

Denn bei erfolgreichen Immobilienmaklern steht an erster Stelle eine realistische Wertermittlung!

Es macht keinen Sinn, eine Immobilie „um jeden Preis“ zum Verkauf zu bekommen, wenn schon im Vorfeld klar ist, dass der Preis völlig überhöht ist.

Ein Immobilienmakler, der jede ihm angebotene Immobilie annimmt, verzettelt sich und kann nicht erfolgreich sein!

Selbstverständlich sind wir Mitglied im **Immobilienverband Deutschland (IVD)**, dem mit circa 6000 Mitgliedsunternehmen größten immobilienwirtschaftlichen Verband Deutschlands.

Den Beweis für die Kompetenz und Vertrauenswürdigkeit seiner Mitglieder liefert der IVD durch strenge Aufnahmekriterien und bindende Standesregeln für seine Mitglieder.

Auch sind die Mitglieder zur ständigen Weiterbildung durch die Teilnahme an vom IVD veranstalteten Seminaren verpflichtet.

Mitglied im
Immobilienverband
Deutschland





... Leistungsgarantie? Was ist denn das??

Viele Makler versprechen Ihnen „das Blaue vom Himmel“ um Ihre Immobilie zur Vermarktung zu bekommen.



Wir versprechen Ihnen unsere Leistung nicht nur mündlich, sondern garantieren diese schriftlich!

Somit können Sie jederzeit kontrollieren, ob die von uns versprochene Leistung auch erbracht wird.

Dies nehmen wir so ernst, dass wir Ihnen sogar ein Sonderkündigungsrecht versprechen, falls wir unsere vereinbarten Leistungen nicht fristgerecht erledigen! Absolute Sicherheit für Sie! Denn Kontrollmöglichkeiten und vertraglich vereinbarte Inhalte geben beiden Parteien Sicherheit.

Die Leistungsgarantie schafft Vertrauen!

Hier die wichtigsten Punkte unserer Leistungsgarantie:

- Wertermittlung
- Erstellung eines aussagekräftigen Exposes
- Veröffentlichung auf unserer Homepage
- Bewerbung Ihrer Immobilie in allen wichtigen Immobilienportalen im Internet
- Verkaufsunterstützende Aufarbeitung der Grundrisse
- Aushang Ihrer Immobilie in unserem Schaukasten
(dieser befindet sich im Neuenweg, einer der am meisten frequentierten Seitenstraßen des Seltersweges)!
So befindet sich Ihre Immobilie bald in aller Munde!
- Beschaffung aller verkaufsrelevanten Unterlagen vom Grundbuchamt, Bauamt usw.
Wir nehmen Ihnen diese zeitraubende Arbeit ab!
- Wir bringen, natürlich nur mit Ihrer Zustimmung, Verkaufsschilder an Ihrer Immobilie an
- professionelle Koordination und Durchführung der Besichtigungen
- Wir besichtigen Ihre Immobilie nur mit qualifizierten Interessenten
- Wir halten Sie regelmäßig auf dem Laufenden bzgl. des Standes der Vermarktung
- Wir vermitteln zwischen Ihnen und dem potentiellen Käufer
- Bonitätsprüfung des Käufers
- Beauftragung des Notars und Kaufvertragsbesprechung mit allen Beteiligten
- Begleitung zum Notartermin
- Begleitung bei der Immobilienübergabe und Erstellung eines Übergabeprotokolls

Unsere „Extras“:

- Open House und
- Bieterverfahren
- **Wir haben etwas vergessen, was Ihnen wichtig ist? Bitte sprechen Sie uns an!**

Selbstverständlich stehen wir Ihnen auch nach Vertragsabschluss mit Rat und Tat zur Seite, denn wir sind erst dann mit unserer Arbeit zufrieden wenn Sie es sind!



Hier ein kleiner Auszug von bereits verkauften Immobilien:



Gießen



Kleinlinden



Butzbach



Münchholzhausen



Lahnau



Herborn



Münzenberg



Und für die besonders schwierigen Fälle haben wir unsere „**Super-Spürnase**“ (Cooper)

Unser Büro im Neuenweg 19 b



Möller Immobilien
Der Weg zu Ihrem neuen Zuhause

Melanie Möller
Juristin
Immobilienmaklerin (IHK)

Neuenweg 19 b
35390 Gießen
Telefon (0641) 97 24 02 61
Telefax (0641) 97 24 02 63
Mobil (0160) 99 132 168
info@moeller-immo.com
www.moeller-immo.com

ivd
RDM VDH

Möller Immobilien
Der Weg zu Ihrem neuen Zuhause

Dipl.-Ing.
Heinz Wunn
Bauingenieur
Immobilienmakler

Neuenweg 19 b
35390 Gießen
Telefon (0641) 97 24 02 61
Telefax (0641) 97 24 02 63
Mobil (0175) 665 70 89
info@moeller-immo.com
www.moeller-immo.com

ivd
RDM VDH