

*Keine Experimente
mit Ihrem Vermögen*

Immobilien sind unsere Leidenschaft

Das Unternehmen

Der Immobilienmarkt ist ein hart umkämpfter Markt und setzt umfangreiche Erfahrungen auf diesem Gebiet voraus. Genau das können Sie von uns als Immobilienprofis erwarten. Wir betreuen Sie sowohl bei der Suche nach einer geeigneten Immobilie, als auch bei der Abwicklung des Verkaufs Ihrer Immobilie.

Bei uns stehen die persönliche Beratung und kompetente Betreuung von Verkäufern und Käufern an erster Stelle. Das individuelle Eingehen auf Ihre Wünsche und Anforderungen ist für uns selbstverständlich.

Die gesamten umfangreichen und organisatorischen Aspekte die der Verkauf oder Kauf einer Immobilie mit sich bringt, werden von uns professionell übernommen. Suchenden wird ein umfassender Service, von der Erstellung des Suchprofils bis hin zur Betreuung im neuen Wohnraum, geboten.



**Sehr gute Arbeit!
Nett, professionell, stressfrei**

F. Neubert:

„Selbst einen Immobilienprofi konnte die Leistung überzeugen! Ich habe nur einen Makler der meine Immobilien verkauft! Berlin-Color“



Gedanke Verkauf



Lernen wir uns kennen!

- Termin Kennenlern- und Beratungsgespräch
- Aufnahme von Daten zur Wertermittlung

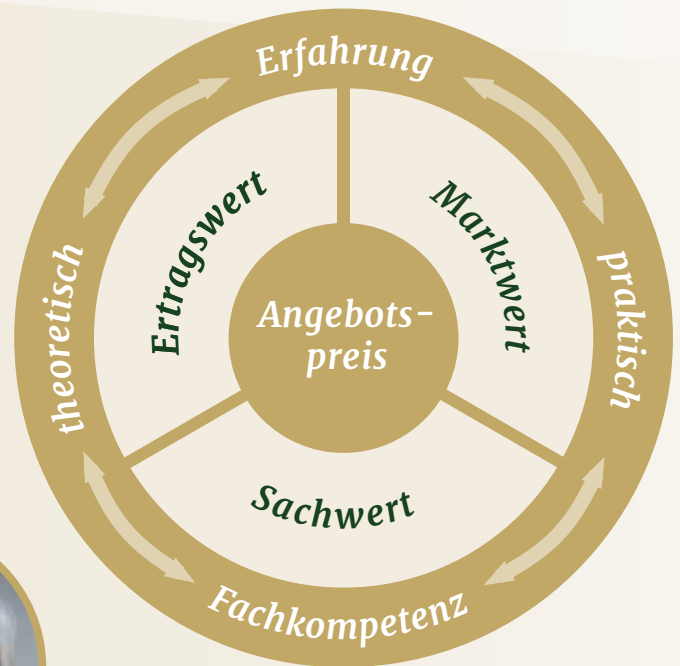
Angebotspreisspanne



Bewertungsverfahren

Für den Verkäufer suchen wir nicht einfach nur Käufer, wir liefern überzeugende Konzepte und Lösungen! Über die Kombination einer unabhängigen, umfangreichen und realistischen Marktanalyse sowie unserer jahrelangen Erfahrung können wir verlässliche Aussagen über den erzielbaren Kaufpreis und die geschätzte Vermarktungsdauer treffen. Zusätzlich verfügen wir über einen umfassenden Suchkundenbestand.

Wir sind gern Ihr Partner bei der Beratung und Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien.



Kein Makler wie man ihn erwartet!

Eheleute Rosenstein:

"... und wir haben einige kennengelernt.

Der Berufsstand Makler wird in der Öffentlichkeit sehr zwiespältig gesehen

- oft nicht zu Unrecht.

Aber: Es geht auch anders!"



Schnell, flexibel & unkompliziert

K. Bysterbosh:

"Berlin-Color rettet den Ruf der Branche!"



Weitere Referenzen

Finden Sie unter:

www.makler-empfehlung.de/firmenprofil/8744



Wertermittlung

- Beratungsgespräch
- Vorlage Einwertung mit Angebotspreisspanne
- Empfehlung und Konzepte zur Erzielung eines besseren Verkaufspreises, wie z.B.:
 - Reinigung
 - Entrümpelung
 - Gartenpflege
 - Umbaumaßnahmen
- Entscheidung Verkauf - Ja / Nein
- Erstellung von Objektfotos
- Vervollständigung und Prüfung der notwendigen Objektunterlagen
 - Grundbuch
 - Flurkarte, Grundriss
 - Wohnflächenberechnung
 - Baulastenauskunft, Energieausweis
 - Teilungserklärungen
 - Wirtschaftsplan
 - Jahresabrechnung
 - Mietvertrag
- Beschaffung von Unterlagen

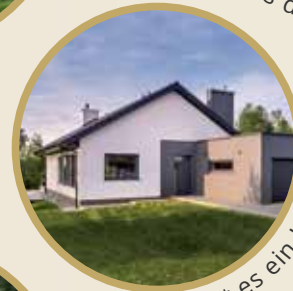
Aktives Vermarktungskonzept

Vergleichsmöglichkeiten Ihrer Immobilie

- Lage (Wohn- und Freizeitwert)
- Typ (Zimmer, Wohnung, Haus)
- Alter
- Wohnwert
- Substanzwert
- Ertragswert

Auf- und Abwertungskriterien

- Schnell beziehbar - unbefristet vermietet
- Süd- und Westlage - Nord- oder Nordostlage
- Aussicht, Bäume, Weite - Nachbarn zu nah
- hell und luftig - dunkel und Innenhofgeruch
- gut wärmegeklämt - hellhöriger Stahlbetonbau
- moderne Ausstattung - einfache Ausstattung
- Neubau, generalsaniert - renovierungsbedürftig
- Balkon, Terrasse - EG mit Gitter vor dem Fenster



Exposéerstellung

- Klassisches Exposé in A4, zum versenden per Post
- Interaktives Exposé, für die Internetdarstellung



Angebot in unserem Kundenbestand

aktuelle Gesuche in unserem Bestand



Platzierung in allen relevanten Portalen

immonet.de

ebay
Kleinanzeigen

immowelt
Premium Partner

IMMOBILIEN

SCOUT 24

Der richtige Angebotspreis

- Wenn Sie den Preis zu hoch ansetzen, werden potentielle Käufer verschreckt
- Sie setzen hoch an, um „Spielraum“ zu haben, bedeutet:
„Der Kaufpreis fährt wie ein Fahrstuhl nach unten!“
- Sie sind mit der Zeit gezwungen, Schritt für Schritt den Preis zu senken
- Das Angebot verliert an Glaubwürdigkeit

7 Glaubenssätze / Einstellungen, die Sie ein Vermögen kosten können!

1. Kein klares Verkaufsmotiv - z. Bsp. Ich habe Zeit und verkaufe nur zu meinem Preis
2. Falsche Einschätzung der Vor- und Nachteile der eigenen Immobilie
3. Keine seriöse Kaufpreisermittlung – der Markt zahlt nicht jeden Preis
4. Ich brauche vor dem Kauf nichts zu machen, denn jeder hat einen anderen Geschmack
5. Ich schalte gleich mehrere Makler ein, dann wird schneller verkauft
6. Unterschätzen des tatsächlichen Aufwands:
 - Einstellung Portale, Beschaffung Unterlagen,
 - Anfragen, Besichtigungen, Kaufpreisverhandlungen
7. Mit der Zeit kommt schon der richtige Käufer zum gewünschten Kaufpreis



aktive Ansprache der Interessenten

- telefonische Terminierung von Besichtigungen



1. strukturierter Besichtigungstag

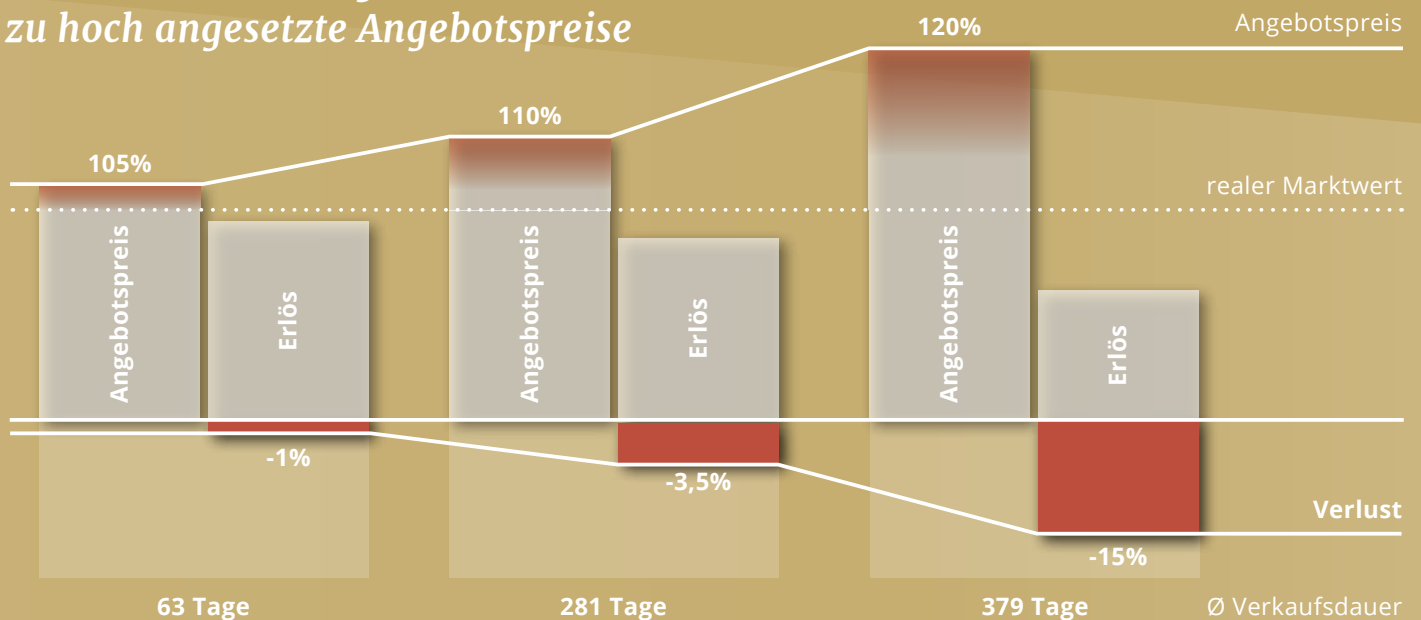
- Kaufpreisangebote
- Vermittlungsauftrag



Nachbearbeitung Besichtigungen

- Versand relevanter Unterlagen
- Empfehlung von Finanzierungsdiagnostikern
- Zusammenstellung der notwendigen Unterlagen zur Finanzierungsanfrage
- Plausibilitätsprüfung (Einschätzung Machbarkeit)
- Klärung Finanzierung

Entstehende Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise





Statusbesprechung mit unserer Käuferempfehlung

- Welche Angebote liegen vor
- Wie ist die jeweilige Käuferreferenz/-bonität
- Risikoabwägung
- Käuferfavorisierung



Absicherung / Untermauerung

- Finanzierungsbestätigung
- Kapitalnachweis



Bestellung Kaufvertragsentwurf

- Besprechung
Kaufvertragsentwurf
- Aufnahme und Koordinierung
- Änderungswünsche
Käufer und Verkäufer
- Klärung letzter Hindernisse
- Koordination Notartermin

Weitere Kaufinteressenten

“Nicht immer führt der favorisierte Kaufinteressent zum Ziel. Bis zum Kaufvertragsabschluss gibt es noch die ein oder andere Hürde, die nicht immer vorausgesehen werden kann. Der Interessent hat auf einmal noch ein anderes Angebot, bekommt doch keine Finanzierung oder verhandelt nach. Das kann passieren! Eine Immobilie ist erst verkauft, wenn der Vertrag unterschrieben ist!

Die beschriebene Situation ist allerdings ärgerlich, wenn man keinen Plan B hat! Deshalb besichtigen wir weiter und gewinnen Reserveinteressenten, die an dieser Stelle dann ggf. sofort einspringen! Somit muss man nicht ganz von vorn anfangen und es gibt nur einen geringen und überschaubaren Zeitverlust bis zum Verkauf.“

Besichtigung / Interessent 2

Besichtigung / Interessent 3

Besichtigung / Interessent 4

Aktive Koordination der Vertragsabwicklung

Besserer Preis durch gute Verhandlungstechnik

Ein professioneller und erfahrener Immobilienverkäufer weiß sich auszudrücken. z.B. macht er bei Verhandlungen nie das erste Angebot. Er führt jeden Tag Verhandlungen und hat Routine darin herauszufiltern, warum der Interessent verhandelt und wie hoch seine finanziellen Möglichkeiten sind. Deshalb sind Verhandlungsprofis nicht so schnell bereit Preiszugeständnisse zu machen, wie ein ungeübter Privatverkäufer.



Beurkundung

- Nachverfolgung und Sicherstellung der zeitnahen Abwicklung
- Verwalter
- Notar
- Grundbuch
- Bank



Kaufpreiszahlung



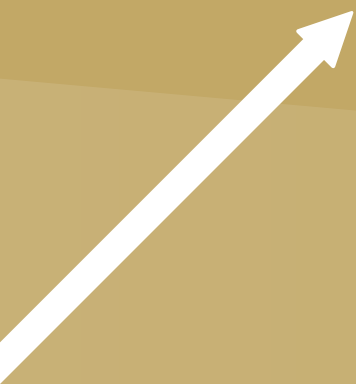
Übergabe

- Terminkoordinierung und Durchführung der Übergabe zum Nutzen-Lastenwechsel
- Übergabeprotokoll
- Schlüsselübergabe
- ggf. Mieterinformation



Ziel

- Zufriedenheit von Verkäufer und Käufer
- **Empfehlen Sie uns weiter!**



Aktiver Immobilienverkauf mit System
Darum sind wir die RICHTIGEN !

So geht es weiter

Unser Termin zur Besprechung der Wertermittlung

am:

um:

Unsere Referenzen



Berlin-Color Immobilien Meyer GmbH

Augsburger Straße 33

10789 - Berlin

Tel.: +49 (0) 30 / 346 62 022

Fax: +49 (0) 30 / 364 30 458

www.berlin-color-immobilien.de

info@berlin-color-immobilien.de

