



Exklusivauftrag für eine zielorientierte und effektive Vermarktung!

Nach genauer Inaugenscheinnahme der Immobilie durch den Makler, den Erhalt aller objektrelevanten Informationen und der Ermittlung des aktuellen Marktwertes, wird in Abstimmung zwischen Verkäufer und Makler der ideale Verkaufspreis für die Vermarktung festgelegt. Nach Austausch über den weiteren detaillierten Vermarktungsablauf wird die Aufgabenverteilung zwischen Makler und Verkäufer schriftlich in dem Maklerauftrag vereinbart.

Nur der qualifizierte Alleinauftrag gewährleistet den **maximalen Zeit- und Dienstleistungseinsatz** sowie die Messung des Erfolges als Resonanz auf unsere Marketingmaßnahmen. Nutzen Sie die Möglichkeit der Exklusiv-Beauftragung.

Zusammenkommen ist der Anfang – Zusammenarbeit ist der Erfolg!

Welche Vorteile bietet ein qualifizierter Alleinauftrag?

- Bedarfsgerechte Beratung und Betreuung
- Maximaler Zeit- und Leistungseinsatz
- Individuelle Marketingkonzepte
- Messbarkeit der Resonanz auf die Werbemaßnahmen
- Selektion der vorgemerkten Kunden
- Messbarkeit aller Dienstleistungen



Teuto Immobilien

Warum sollte ich einen Makler beauftragen?

Den Entschluss, eine Immobilie zu kaufen oder zu verkaufen, will **gründlich überlegt** sein. Der Käufer sucht schnell und unkompliziert das attraktivste Immobilienangebot. Der Verkäufer möchte einen **solventen Käufer** finden und den bestmöglichen Preis für seine Immobilie erzielen. Auch sollte die **Finanzierung des Käufers abgesichert** sein und schriftlich über eine Finanzierungsbestätigung eines Kreditinstitutes dokumentiert werden. Beide Parteien benötigen einen **kompetenten Partner** an Ihrer Seite, der über fundierte Marktkenntnisse verfügt und Sie beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie optimal unterstützt und begleitet.

Nachfolgend nennen wir Ihnen einige Kriterien, die Sie Ihrem Ziel, **das beste Ergebnis zu erzielen**, näher bringen werden:

- **Sie legen Wert** auf eine seriöse fachkundige Beratung?
- **Sind Ihnen** regionale Marktkenntnisse und 20 Jahre Erfahrung im Immobilienbereich wichtig?
- **Vergleichen Sie** den Internet-Auftritt unterschiedlicher Makler und die Exposéaushänge bei unabhängigen Banken wie Commerzbank und Deutsche Bank und die dort angebotenen Objekte. Entsprechen Lage und Kaufpreis Ihrem Objekt?
- **Überzeugen Sie sich** bei einem persönlichen Gespräch selbst von der Qualität Ihres Maklers. Wurden Sie freundlich und kompetent beraten, hat man sich für Sie Zeit genommen, Ihnen Informationsmaterial vorgelegt?
- **Stellen Sie** dem Makler alle gewünschten Objektunterlagen zur Verfügung, damit eine professionelle Beratung unter Berücksichtigung aller Gesichtspunkte möglich wird.
- **Nehmen Sie** sich Zeit für den Termin.
- **Lassen Sie** sich alle offenen Fragen im Detail erläutern!



Teuto Immobilien

- **Lassen Sie** sich die Begründung für die Kaufpreisfindung schriftlich oder mündlich präsentieren. Nicht das Versprechen des höchsten Preises, sondern die Begründung für die zu erwartende Preisakzeptanz am Markt, die infrage kommenden Zielgruppen und die Verwertungsdauer sollte die Auswahl des richtigen Maklers beeinflussen.
- **Stellen Sie sicher**, dass der Informationsfluss im Rahmen der Verkaufsbemühungen garantiert wird. Wie ist der aktuelle Stand, wie werden Interessenten betreut und Verkaufsverhandlungen geführt, welche Aktivitäten sind geplant?
- **Verschaffen Sie sich** einen Überblick über das Dienstleistungsangebot von der Versendung der Offerten über die Besichtigungstermine bis zur Vertragsverhandlung und Objektübergabe.
- **Lassen Sie sich** die Werbung erläutern. Wie wird das Objekt präsentiert? Ist die Werbung zufällig, oder gibt es eine auf die Wünsche des Verkäufers abgestimmte Strategie, um das Objekt optimal im Markt zu positionieren?
- **Lassen Sie sich** ausführlich erläutern, wie die Finanzierung des Kaufinteressenten sichergestellt werden kann und die Kaufpreiszahlung problemlos und sicher läuft.
- **Entscheiden Sie sich exklusiv für einen Makler. Nur der allein beauftragte Makler wird bereit sein, das Äußerste an Zeit und Geld für die Vermarktung Ihrer Immobilie zu investieren.**

Bedenken Sie: Die Art, wie sich der Makler Ihnen gegenüber präsentiert, gibt Aufschluss darüber, wie er Ihre Immobilie präsentieren wird!

Wir wünschen Ihnen bei der Wahl Ihres Maklers viel Erfolg und würden uns freuen, Sie persönlich von unserem Angebot und unserem umfangreichen Service überzeugen zu dürfen.

Exklusivität ist unsere Stärke!

Wir empfehlen, dass der Verkäufer mit nur einem Makler intensiv zusammen arbeitet. Bei einem qualifizierten Alleinauftrag wird ein zeitliches Limit für die Veräußerung der Immobilie vereinbart.

Der Makler hat bei einem einfachen Verkaufsauftrag nur sehr geringe Verpflichtungen dem Verkäufer gegenüber, was die aktive Vermarktung angeht. Es ist quasi nur eine Genehmigung, dass der Makler versuchen kann, das Objekt zu verkaufen und kann jederzeit von einer der beiden Parteien aufgehoben werden. In einigen Fällen ist die Verkaufsaktivität bei diversen Maklern auf den Aushang im Schaufenster beschränkt.

Wenn Sie mehr als einen Makler mit dem Verkauf beauftragen, stellen Sie die Einzigartigkeit Ihrer Immobilie in Frage, und werten Sie somit - auch für mögliche Interessenten - ab. Eventuelle Käufer können sich verunsichert fühlen, wenn sie sehen, dass dieselbe Immobilie von mehreren Maklern unter verschiedenen Beschreibungen und mit unterschiedlichen Preisen angeboten wird. Potentielle Käufer könnten sich auch gestört fühlen, wenn sie von mehreren Maklern zur gleichen Zeit kontaktiert werden, die alle versuchen, das gleiche Objekt zu verkaufen.

All dies kann einen sehr negativen Eindruck auf die Wahrnehmung des Kaufinteressenten bezüglich der Immobilie machen.

Andererseits bindet ein qualifizierter Alleinauftrag den Makler nachhaltig, und er verpflichtet sich, während der vereinbarten Zeit aktive und konzentrierte Verkaufsförderungsmaßnahmen vorzunehmen.

Dieser stellt dem Verkäufer ein Rundum- Service- Paket zur Verfügung. Nur ein Makler, der weiß, dass er der einzige ist, der von dem Verkauf beauftragt wurde, wird ein Optimum an Zeit und Geld investieren, um den Verkauf des Objekts voranzutreiben.



Teuto Immobilien

Diesen umfangreichen Komplettservice bieten wir Ihnen gerne und selbstverständlich an:

Objektaufnahme/Ermittlung eines marktgerechten Verkaufspreises:

- kostenlose Erstbesichtigung und Datenaufnahme Ihrer Immobilie
- langjährige fundierte Erfahrungen sowie umfangreiche Marktkenntnis
- aktuelle Marktwertermittlung Ihrer Immobilie

Exposégestaltung/ Werbung:

- Erstellung eines hochwertigen aussagekräftigen Exposés
- Ihr Objekt wird konkret vorgemerkten Kunden aktiv angeboten
- gezielte Werbung in regionalen und überregionalen Zeitungen
- effiziente Werbung auf unserer homepage: www.teuto-immobilien.de
- effiziente Internetwerbung auf allen großen Immobilienportalen wie Immobilienscout24, Immoportal, Immowelt, Immonet, etc.
- Exposéausgänge bei allen Bürostandorten im Schaufenster von Teuto-Immobilien: Detmold-Bismarckstr. 9, Lemgo-Echternstr. 74, Oerlinghausen-Hauptstr. 16
- Exposéausgänge in den Schaukästen und Vitrinen an exponierten Standorten
- Exposéausgänge bei Kooperationspartnern wie Commerzbank u. Deutsche Bank

Beratung/ Besichtigungen:

- laufende Beratung und Betreuung von Käufer und Verkäufer
- Unterstützung bei Behördenkontakten
- Abstimmung von Besichtigungsterminen
- Durchführung und Begleitung der Besichtigung
- Kaufpreisverhandlungen

Finanzierungsberatung:

- Zusammenarbeit mit regionalen Kreditinstituten
- Auswahl des besten Finanzierungspartners
- Finanzierungsbestätigung zur Absicherung der Kaufpreiszahlung

Kaufvertrag/ Übergabe:

- Kaufvertragsentwurf in Zusammenarbeit mit einem Notar
- Begleitung zum Notar und Anwesenheit bei der Beurkundung
- Begleitung bei Übergabe der Immobilie, Erstellung eines Übergabeprotokolls