



Homes4you Immobilien

WIR AN IHRER SEITE



www.homes4you-immobilien.de

Ganze Arbeit: Einige unserer Leistungen im Überblick

Wir machen keine halben Sachen. Homes4you bietet Ihnen einen „Full-Service“ bei der Vermarktung Ihrer Immobilie.

Ob Sie uns mit der Vermittlung Ihrer Immobilie beauftragen, oder Sie auf der Suche nach einem neuen Zuhause sind – das Vertrauen in die nötige Erfahrung, sowie die Professionalität des Vermittlers bestimmen die erfolgreiche Zusammenarbeit.

Von der Bewertung Ihrer Immobilie bis zur Beurkundung des Kaufvertrages bieten wir als Immobilienmakler die Dienstleistungen an, die Immobilienverkäufer und -käufer erwarten, um einen reibungslosen Übergang einer Immobilie in die nächste Nutzergeneration zu gewährleisten.

Service wird bei uns großgeschrieben. Aus diesem Grund sind wir mittendrin im Geschehen und nah dran an unseren Kunden.

Immer ein Ohr am Markt und ein gutes Gespür für unsere Kunden - das zeichnet uns aus.





Einige unserer Leistungen im Überblick:

- kostenlose Immobilienbewertung
- Vermarktung auf allen Kanälen:
on- und offline
- Durchführung von Besichtigungsterminen
- Beratung von Interessenten
- Bonitätsprüfung von Käufern
- Organisation und Begleitung
von Notarterminen
- Übergabe der Immobilie

Gemeinsam mit Ihnen finden wir den richtigen Weg,
um Ihr Ziel schnell und problemlos zu verwirklichen.

Verkaufserfolg ist kein Zufall.

Provisionsfrei für den Käufer

Für Käufer immer provisionsfrei, garantierter Verkauf in sechs Monaten. Das sind nur einige unserer Leistungsangebote. Wer diese sonst noch bietet? Ehrlich gesagt: Wir wissen es nicht. Doch scheuen Sie sich nicht, uns an unseren Wettbewerbern zu messen. Wir stellen uns gerne dem Vergleich mit anderen.

Unser provisionsfreies Modell schafft Vertrauen.

Denn der Käufer nimmt Homes4you als Vertreter der Eigentümer wahr. Das steigert eine positive Wahrnehmung. Unser provisionsfreies Modell schafft viele Vorteile. Diese wirken sich förderlich auf die Kaufentscheidung aus und steigern die Zahl der potentiellen Käufer. Wie?

Eine ausgewiesene Courtage muss aus dem Eigenkapital bezahlt werden. Sie wird nicht von der Bank finanziert. Ist die Courtage Teil des Kaufpreises, steht dem Käufer folglich mehr Eigenkapital zur Verfügung - eine gute Voraussetzung, um einen größeren Betrag zu finanzieren. Zudem können dank eines größeren Eigenkapitals mitunter bessere Konditionen bei der Bank erzielt werden. Alles in allem ein glattes Plus für Sie!



Unser Vermarktungspaket

Sich „breit aufstellen“ ist ein anderes beliebtes Schlagwort aus der Welt des Marketings.

Auch das versprechen wir nicht nur, sondern schaffen Fakten. Wir inserieren unsere Angebote regelmäßig auf bis zu 150 Internetportalen, sowie in den führenden Tageszeitungen der Region.

Weil wir überzeugt sind, dass „digital“ und „analog“ noch eine Weile Hand in Hand gehen.

Wir bespielen ebenso die populären Social Media Kanäle, wie zum Beispiel Instagram, Facebook, u.s.w. All das, um eine optionale Reichweite für unsere/Ihre Angebote zu erreichen – und dadurch den besten Preis für Ihr Objekt zu erzielen.


Immo Scout24

immowelt

ebay
Kleinanzeigen

immonet





“Warum ein Immobilienmakler? Das kann ich doch alleine!”

Geben Sie uns den Alleinauftrag!

Beim Immobilienverkauf gibt es viele Dinge zu beachten. Die hier genannten Beispiele sind nur einige von vielen. Legen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie lieber in professionelle Hände und geben Sie uns den Alleinauftrag.

So verpflichtet sich der Makler, Ihr Objekt zu bewerben und schnellstmöglich zu vermitteln. Dabei steht der Makler stets mit Ihnen im engen Kontakt. Änderungen der Verkaufsstrategie erfolgen ebenso erst nach Rücksprache wie Änderungen in der Preisgestaltung.

Der gefühlte Preis

Schon lange wohnen Sie in Ihrem Haus. Sie kennen jeden Winkel und haben ständig investiert. Dementsprechend setzen Sie den Preis fest. **Aber ist dieser Preis realistisch für Ihr Objekt?** Haben Sie alle objektiven Fakten in die Preisfindung einfließen lassen?

Anhand objektiver Fakten ermitteln wir den marktgerechten Wert Ihrer Immobilie. Für einen schnellen Verkauf und den **bestmöglichen Verkaufspreis**.

Konzentrieren Sie sich auf wichtigere Dinge und überlassen Sie Ihren Immobilienverkauf dem Profi.

Wen führen Sie durch Ihr Haus?

Sie inserieren Ihr Objekt und vereinbaren erste Besichtigungstermine. Woher wissen Sie, wer kommt? Sie haben die Interessenten nicht geprüft. Vielleicht möchte ein Interessent kaufen, vielleicht möchte er Ihr Objekt auch aus anderen Gründen besichtigen.

Als Ihr Partner **selektieren** wir die **Interessenten** nach unterschiedlichen Kriterien. Dabei spielen Faktoren eine Rolle, wie z.B. Bonitätsprüfungen, Verdienstnachweise, u.v.m. Unsere Erfahrung ist bei der Auswahl potentieller Käufer ein zusätzliches, wichtiges Merkmal.

Erhalten Sie pünktlich Ihr Geld?

Wie geht es weiter, wenn Sie einen Interessenten haben? Bis zur notariellen Beurkundung können Sie nicht sicher sein, dass dieser Interessent Ihre Immobilie wirklich kauft und Sie Ihr Geld erhalten.

Sie haben keine Finanzierungsbestätigung oder gar eine Kaufabsichtserklärung.

Wir sorgen für Sicherheit und unterstützen Sie während des gesamten Kaufprozesses.

Können Sie sicher sein, dass der Interessent auch die Miete pünktlich und regelmäßig bezahlen kann?

Genau hier kommen wir ins Spiel. Als Ihr Vermietungspartner kümmern wir uns neben Objektbewertung und -präsentation auch um die Selektion von Interessenten. Eine Bonitätsprüfung Ihres zukünftigen Mieters übernehmen wir für Sie.

So finden wir für Sie nicht irgendeinen, sondern den richtigen Mieter.



Wie objektiv können Sie Ihre Immobilie bewerten?

Die marktgerechte Preisfindung für eine Immobilie ist eine der schwierigsten Punkte beim Verkauf. Viele Verkäufer schätzen aus emotionalen Gründen den Wert Ihrer Immobilie höher ein, als er tatsächlich ist.

Dabei besteht die Gefahr, dass der Verkauf eines zu teuren Objektes unnötig lange dauert oder die Interessenten ganz ausbleiben.

Auch profitieren Sie von einer Partnerschaft mit uns. Durch unsere langjährige Erfahrung und Fokussierung auf den lokalen Immobilienmarkt, können wir Ihre Immobilie marktgerecht positionieren.

Dies ist auch für die Preisverhandlungen mit Interessenten wichtig, da Sie nur so sicherstellen können, dass Sie am Ende einen angemessenen Verkaufspreis erzielen.





Fakten ergeben den Preis

Ein „gefühlter“ Preis entspricht oftmals nicht dem tatsächlichen Marktwert einer Immobilie. Ein realistischer Marktwert für Ihre Immobilie ergibt sich z.B. aus folgenden Fakten:

- Wie ist die aktuelle Marktlage?
- Was machen die Mitbewerber / Vergleichsobjekte?
- Wie ist das derzeitige Käuferverhalten?
- Wieviel Zeit habe ich für den Verkauf?

In Kombination mit unserer langjährigen Erfahrung können wir so den tatsächlichen Marktwert Ihrer Immobilie genau ermitteln und diese marktgerecht positionieren.



Ein echter Mehrwert für Verkäufer, Käufer und Makler

Alle Beteiligten haben ein persönliches Ziel:

Sie möchten Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen, der Käufer möchte seine Traumimmobilie erwerben.

Wir sind die Vermittler! Als Ihr Partner führen wir Sie durch die Verkaufs- und Preisverhandlungen und sorgen dafür, dass Sie Ihr Objekt nicht unter Wert veräußern.

Gleichzeitig stehen wir dem Käufer als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung. Informieren gerne über das Objekt sowie die Rahmenbedingungen des Kaufs.

Wir kümmern uns um die Details, koordinieren die Arbeit mit den beteiligten Banken, kümmern uns um Verträge, Notartermine und beraten den Käufer in allen Finanzierungsfragen.

Sie sehen, bei uns sind Sie in guten Händen.

Wir sind mehr als nur ein Vermittler – wir sind der Dienstleister an Ihrer Seite.





Die Besichtigung

Wir filtern Interessenten im Vorfeld und bündeln Termine, damit kein Besichtigungstourismus entsteht. Bei Objektbesichtigungen mit Interessenten begleiten wir Sie und sorgen bereits im Vorfeld dafür, dass Ihre Immobilie gut dasteht und einen perfekten Eindruck hinterlässt.

Eine zentrale Rolle spielt dabei die richtige Vorbereitung. Ein passendes Ambiente ist ebenso wichtig wie die richtige Tageszeit.

Mit uns wird der Interessent zum Liebhaber Ihrer Immobilie und damit zum Käufer.



Unser Service – After sales!

Nach dem Verkauf stehen wir Ihnen weiterhin zur Seite und kümmern uns um die Zusammenstellung aller wichtigen Unterlagen. Bei der Schlüsselübergabe stehen wir Ihnen beratend zur Seite.

Wir unterstützen Sie gerne bei der Suche nach einer neuen Immobilie.

Überzeugen Sie sich selbst. Lernen Sie unsere Arbeit in einem persönlichen Informationsgespräch kennen.

Ein starkes Profil: Ein hochwertiges Exposé

Die Visitenkarte Ihrer Immobilie

Das Exposé ist die Visitenkarte einer Immobilie und der Door Opener für einen nachhaltigen Kundenkontakt! **Es steigert die Kaufentscheidung.**

Ein hochwertiges Exposé ist daher das A und O beim Immobilienverkauf. Der Kunde reflektiert zu Hause die besichtigten Immobilien. Dank des Exposés wird der erste Eindruck vertieft und der Blick auf wertvolle Details gelenkt.

Homes4you fotografiert Ihre Immobilie mit erstklassigem Equipment, bearbeitet die Bilder professionell und nutzt für verschiedene Perspektiven eine Drohne. Grundrisse werden immer als möbliert und grafisch aufbereitet dargestellt, um dem Kunden so eine Orientierungshilfe zu geben. Denn dieser kann sich auf diese Weise die Innengestaltung besser vorstellen und erhält zudem Impulse für ein gelungenes Interiorkonzept.



Professionelle Fotos Ihrer Immobilie

Grundriss-Aufbereitung



Arbeiten rund um Ihr Objekt: Datenrecherche, Bilder, Exposé, Marketing

Die Recherche

Am Anfang steht die Ermittlung aller wichtigen Daten für Ihre Immobilie. Dazu gehören nicht nur die reinen Objektdaten, wie z.B. die Größe und Grundrisse, sondern auch Grundbucheinträge, Nebenkostenabrechnungen, Mietverträge, Beleihungsunterlagen, u. v. m..

So schaffen wir die optimale Grundlage für die erfolgreiche Vermietung oder den Verkauf.

Immer wichtiger wird das Thema Energieeffizienz.

Daher unterstützen wir Sie bei Bedarf auch bei der Erstellung eines Energieausweises.

Bilder überzeugen

Menschen sind visuell. Fotos vermitteln einem potentiellen Käufer einen ersten Eindruck Ihrer Immobilie – und dieser ist entscheidend! Innerhalb weniger Sekunden trifft ein Interessent die Entscheidung, ob das Haus oder die Wohnung in Frage kommt und ob er sich weiter über die Immobilie informieren möchte oder nicht.

Wir setzen Ihre Immobilie gekonnt in Szene und kümmern uns um die Erstellung hochwertiger Fotos, die beim Interessenten **„Lust auf Mehr“** erzeugen.

Das Exposé

Das Exposé ist nach wie vor eines der wichtigsten Instrumente beim Verkauf einer Immobilie.

Interessenten haben gerne „etwas in der Hand“, um sich ausgiebig mit einem Objekt zu beschäftigen zu können. Sie sehen die Vorarbeit ist uns wichtig, um ein aussagekräftiges und verkaufs-

förderndes Exposé erstellen zu können.

Professionelle Fotos und ein individuelles Design runden die gedruckte Broschüre für Ihr Objekt ab.

So kann jeder Interessent sich in Ruhe informieren und sich von den Qualitäten Ihrer Immobilie überzeugen.



Zielgerichtet handeln: Die Homes4you Kundenkartei

Ein Geben und Nehmen!

Ein guter Kontakt ist bekanntlich Gold wert. Bei uns ist das nicht anders, unsere ausgewählte Kundenkartei ist die Basis unseres Erfolgs. Wir hüten und pflegen sie wie einen Schatz. Selbstverständlich umfasst sie nicht nur Immobilienverkäufer, sondern vor allem auch potentielle Käufer. Ein Geben und Nehmen!

Durch die Kontakte aus zahlreichen Besichtigungen wächst die Anzahl an vorgemerkten Kunden stetig. Diesen wird nach Auftragserteilung Ihre Immobilie angeboten. Mit Glück wird hier bereits ein Käufer gefunden. Die Vermarktungszeit reduziert sich dadurch auf ein Minimum und Sie kommen besonders schnell zum Ziel.





Der potentielle Käufer Ihrer Immobilie bundesweit

Bundesweit können sich kaufinteressierte potenzielle Kunden über ein für sie in Frage kommendes Objekt informieren. Wir stehen mit unseren professionellen Homes4you Mitarbeitern gerne jederzeit zur Seite.



Ins Netz gegangen: Social Media Aktivitäten

Kundenansprache neu

Die Digitalisierung definiert die Kundenansprache neu. Immer mehr Aktivitäten finden im Netz statt. Stichwort: Social Media. In Wort oder Bild erreichen Sie dank Plattformen wie Facebook, Instagram oder Pinterest auf kurzem Weg eine breite Zielgruppe.

Auch hier sind wir Ihr Sprachrohr und kümmern uns um Ihre Interessenten, die sogenannten Fans oder Follower. Diese können zum Beispiel mit einem „gefällt mir“-Button Ihre Immobilie „ liken“ und so die Nachfrage ankurbeln und für eine erhöhte Reichweite sorgen.



Ihre Immobilie im Internet

Internetportale, Social Media, „Online“-Auftritte von Tageszeitungen – bei all diesen digitalen Nutzungsmöglichkeiten haben wir das prägnanteste Instrument des Internets ebenfalls nicht vergessen: die Suchmaschine. Auch sie verstehen unsere Spezialisten wirkungsvoll zu nutzen.

Auflagenstark: Homes4you Zeitungspartner

Wichtiges Mittel zum Zweck

Nach wie vor kommt Zeitungen beim Immobilienverkauf eine Hebelwirkung zu. Ein Inserat ist immer noch ein wichtiges Mittel zum Zweck. Weniger klassisch zeigt sich allerdings die Form der Veröffentlichung. Denn gelesen wird zunehmend im Netz.

Wir empfehlen daher weniger Print- und mehr Online-Anzeigen und kooperieren dafür mit den Portalereinschlägigen Zeitungen und Magazine. Bei den meisten Zeitungstiteln geschieht dies voll automatisiert, so dass sowohl die klassischen Leser der Zeitung als auch die Online-Leser mit der Anzeige Ihrer Immobilie erreicht werden. **Damit kommt Ihre Immobilie groß raus!**

Selbstverständlich übernehmen wir auch die Kosten für die Anzeigenschaltung.





Ihre Immobilie in den wichtigsten regionalen Zeitungen

„Anzeigen in der Zeitung sind glaubwürdig und seriös.“ Diesen Satz haben unlängst 81 Prozent der Teilnehmer an einer repräsentativen Umfrage der „Zeitungs Marketing Gesellschaft“ (ZMG) unterschrieben. Allein das überzeugt uns, auch künftig in Zeitungsinserate zu investieren, zumindest punktuell.

Auch wenn viele unsere Mitbewerber diese Kosten mittlerweile scheuen.

Klassische Erreichbarkeit der potenziellen Käufer

Was schwarz und weiß in der Zeitung steht, genießt nicht nur mehr Vertrauen, es bleibt zudem besser in Erinnerung. Auch dies lässt sich wissenschaftlich belegen. Sieben Sekunden im Schnitt verweilt der Blick eines Zeitungslesers auf einer gedruckten Anzeige. Der „Online“-Konsument dagegen liest meist nur flüchtig.

Der klassische Zeitungsblätterer nimmt Anzeigen viel intensiver wahr, weil er konzentrierter bei der Sache ist. Daher bleiben Werbebotschaften besser haften. Dass sich mit der „Online“-Insertion dagegen schneller große Reichweiten erzielen lassen, bestreiten wir natürlich nicht. Darum ist der Königsweg für uns ein gut ausgewogener „Mediamix“, um wirklich 100 Prozent aller potenziellen Käufer zu erreichen.

Ganz nebenbei: Werbung in der Nachbarschaft

Hingucker in der Nachbarschaft

Was ich nicht weiß, macht mich nicht heiß. Also lassen wir es alle wissen!

Für Sie führen wir so einiges im Schilde und platzieren letzteres als Hingucker auch gern in der Nachbarschaft. Nach wie vor ist das altbewährte Verkaufsschild ein sehr aufmerksamkeitsstarkes Medium. Scheinbar beiläufig sorgt es für Interesse.

Der Vorteil: Das Verkaufsobjekt kann direkt mit eigenen Augen inspiziert und so schnell zum Objekt der Begierde werden. Auch Bannerwerbung oder Flyer kommen bei dieser Form der Kundenabsprache zum Einsatz. Nicht zuletzt regt die Nachbarschaftswerbung die Mund - zu - Mund Vermarktung an.



Homes4you Maklergalgen

Er ist für uns Immobilienprofis natürlich auch ein Stück Nostalgie. Das hindert uns aber nicht, ihn in einem frischen, modernen Design zu präsentieren: **der „Maklergalgen“**.

Homes4you Verkaufsplanen

Der Maklergalgen präsentiert sich dem Passanten buchstäblich „auf Augenhöhe“. Bei manchen Objekten bietet es sich jedoch an, Werbung ein wenig höher zu hängen – ebenso buchstäblich.

Dazu nutzen wir unsere **Verkaufsplanen**, die sich an Fenstern und Balkonen in höheren Stockwerken anbringen lassen. Sie sind auch aus größeren Entfernungen gut sicht- und lesbar. Und da Werbung nach unserer Überzeugung stets „angemessen“ zu sein hat, bieten wir sie in mehreren Größen an.

Homes4you Flyer Ihrer Immobilie

Zu guter Letzt sei noch ein weiteres dieser einfachen Werbemittel erwähnt, das sich allen Unkenrufen zum Trotz seine Wirksamkeit bis heute bewahrt hat: **der Flyer**.

Unsere Erfahrung lehrt uns, dass er auch in unserer zunehmend digitalisierten Welt noch seine Berechtigung hat, insbesondere an Straßen mit erhöhtem Fußgängeraufkommen. Dass wir beim Aufstellen gegebenenfalls besondere Werbevorschriften einer Kommune berücksichtigen, ist für uns ebenso selbstverständlich.

Wie der „Galgen“ halten auch unsere Verkaufsplanen neben dem obligatorischen „Zu verkaufen“ und den Kontaktdaten eine der wichtigsten Informationen für potenzielle Käufer bereit: Homes4you-Immobilien sind für sie provisionsfrei – immer.

Das handliche Faltblatt an gut frequentierten Orten als Give-Away bereitzulegen oder in Briefkästen zu verteilen, kann nach wie vor zu mehr Feedback führen, als so mancher Vordenker der modernen Marketingwelt glaubt. Wetten?



WIR AN IHRER SEITE

Homes4you Immobilien UG (haftungsbeschränkt)

Stresemannstr. 25, 10963 Berlin

Tel. 030 – 2 33 22 6230, Büro-Nord: 04791 – 807 8660

Email anfragen@homes4you-immobilien.de

www.homes4you-immobilien.de