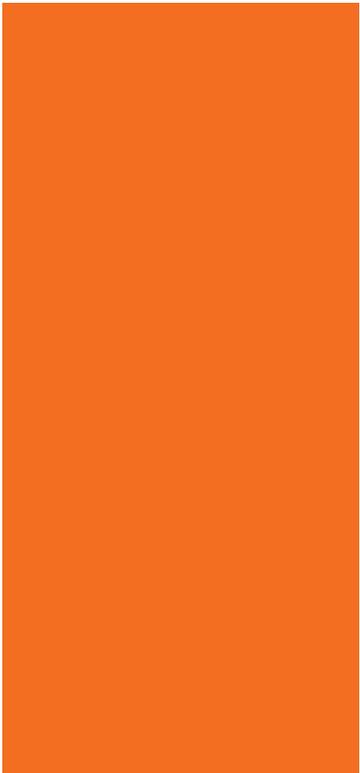


Unser 37-Punkte- Marketingplan. Wir machen das für Sie.



DIE MARKTANALYSE

01 Die Immobilie kennenlernen
Welche Ausstattungsmerkmale hat Ihre Immobilie und welche Besonderheiten bietet sie. Mit diesen Informationen entwickeln wir eine effektive Besichtigungsstrategie.

02 Welche Preise konnten erzielt werden
Wir analysieren vergleichbare und durch uns verkaufte Immobilien und geben Ihnen somit einen groben Anhaltspunkt, welche Preise erzielt werden können.
So verhindern Sie, dass Sie mit einem falschen Preis anbieten.
Sie wissen ja: „Preis zu hoch, Ladenhüter.
Preis zu niedrig, Geld verloren“.

03 Der Marktwert Ihrer Immobilie
Wir erstellen für jeden unserer Immobilienverkäufer im Rahmen unserer Vermittlungstätigkeit automatisch eine qualifizierte, schriftliche Marktwertermittlung.
Diese berücksichtigt natürlich auch die regionalen und objekt-spezifischen Besonderheiten.



IMMOBILIEN-STYLING

04 Immobilie verkaufsbereit machen
Wir machen Vorschläge, wie Sie Ihre Immobilie so präsentieren können, dass Interessenten sich in diese verlieben. Dies erhöht Ihren Verkaufserlös und erleichtert die Verhandlungen.

05 Pro- und Kontra-Liste als Strategiegrundlage
Wir studieren intensiv alle Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie. So können wir die Highlights verstärken und herausstellen und sind optimal auf Kundeneinwände vorbereitet.

06 Überwachung der Reparaturen
Beginnen Sie mit dem Verkauf erst, wenn Ihre Immobilie bereit dazu ist. Offensichtliche Mängel schmälern den so wichtigen positiven Gesamteindruck. Das ist unnötig und nur schwer wieder zu korrigieren.

07 Auswertung aller Objektunterlagen
Wir wissen, welche Fragen Interessenten stellen. Um sie überzeugend beantworten zu können, brauchen wir so viele Informationen wie möglich über Ihre Immobilie. Dazu nehmen wir alle wichtigen Objektunterlagen genau unter die Lupe.

08 Besorgung von fehlenden Unterlagen
Ungeliebt und doch so wichtig: Der „Papierkram“. Nicht immer haben Sie alle Unterlagen greifbar. Zeitaufwändige Gänge zu Behörden sind die Folge. Durch unsere Kontakte kommen wir für Sie schnell und einfach an die Dokumente. So haben wir z.B. Online-Zugriff auf Lagepläne des Vermessungsamtes, Grundbuchauszüge des Amtsgerichts und viele andere, wichtige Verkaufsunterlagen.

09 Definition möglicher Käuferzielgruppen
Damit Sie nicht die falschen Interessenten anlocken, muss klar definiert sein, wer für Ihre Immobilie als Käufer infrage kommt. Denn den falschen Leuten die Immobilie vorzuführen, kostet nur Zeit, Geld und Nerven.

10 Optimale Besichtigungstour festlegen
Jeder hat andere Erwartungen an eine Immobilie. Deswegen ist es wichtig, Ihre Immobilie individuell zu präsentieren. Die Reihenfolge, in der die Räume besichtigt und wie sie präsentiert werden, spielt dabei eine große Rolle.



VERKAUFSAKTIVITÄTEN

PRÄSENTATION IHRER IMMOBILIE

- 11 Erstellung von ansprechenden Fotos Ihrer Immobilie**
Viele Verkäufer verschrecken Interessenten durch unvorteilhafte Fotos. Wir setzen Ihre Immobilie ins rechte Licht.
- 12 Insertion in den regionalen Medien**
Wir präsentieren Ihre Immobilie mit verkaufswirksamen Texten in den wichtigsten regionalen Printmedien. So sind wir z.B. regelmäßig in der Wochenendausgabe der Erlanger Nachrichten, des Fränkischen Tages oder vielen Anzeigen- und Gemeindeblättern vertreten.
- 13 Qualitativ hochwertiges, aussagekräftiges Exposé**
Ohne vernünftiges Exposé geht gar nichts. Wir fertigen für Sie ein umfassendes Exposé mit allen wissenswerten Informationen an, damit Interessenten rundum informiert sind. Wie ist die Infrastruktur rund um den Standort? Welche besonderen Eigenschaften zeichnen Ihre Immobilie aus? Aber auch das optische Erscheinungsbild zählt. So werden z. B. die Grundrisse Ihrer Immobilie von einem Grafiker professionell aufbereitet. Unsere Exposés haben „Hand und Fuß“.
- 14 Gestaltung der Internetanzeige**
Im Internet wirbt man anders als in Zeitungen. Wir gestalten das professionell für Sie und veröffentlichen unsere Angebote in allen wichtigen Internetportalen, wie z.B. Immobilienscout24.de, immowelt.de oder immopool.de.
- 15 Aushänge in unseren Bank-Filialen**
Wir positionieren wir Ihre Immobilie in den Aushängen der VR-Bank. Dazu gehört unsere Filiale mit einem Büro des ImmoService in der Fußgängerzone, an der täglich mehrere tausend Passanten vorbeikommen. Aber auch die Aushänge in unseren Filialen, geschickt im Eingangs- oder SB-Bereich positioniert, sind ein Kundenmagnet vor Ort.

KONTAKT MIT DEN INTERESSENTEN

- 16 Ansprache vorgemerakter Kunden**
Über das **Netzwerk der VR-Banken** haben wir Zugang zu **derzeit mehr als 8000 vorgemerkten Interessenten**. Diejenigen, für die ihr Objekt attraktiv sein könnte, kontaktieren wir persönlich. Die meisten unserer Immobilienangebote finden auf diesem Weg ihren Käufer – noch bevor es in den Medien veröffentlicht wurde. Durch unsere starke regionale Präsenz rufen bei uns auch Interessenten an, die Immobilien kaufen möchten. Nicht alle werden sofort fündig. Wir nehmen die Wünsche und Anforderungen der Interessenten sehr genau auf und gleichen sie mit Ihrer Immobilie ab.
- 17 Nachfassanrufe bei getätigten Besichtigungen**
Wir bleiben am Interessenten dran, beantworten Fragen und räumen Bedenken aus. Verkäufer können das nicht selbst machen, ohne den Eindruck zu erwecken, sie müssten dringend verkaufen.
- 18 Qualifizierung von Interessenten**
Immobilientourismus ist für uns ein Fremdwort. Wir filtern echte Kaufinteressenten von Nur-mal-schauen-wollen-Leuten heraus. Letztere stehlen Ihnen nur Zeit und Energie und bringen Sie nicht weiter.
- 19 Nur individuelle Besichtigungen**
Wir vereinbaren ausschließlich Einzeltermine und veranstalten keine „Immobilienwallfahrten“. Der Besichtigungstermin ist für die Interessenten das erste Kennenlernen Ihrer Immobilie. Niemand trifft eine solche Kaufentscheidung, wenn er gedrängt wird. Daher nimmt sich Ihr qualifizierter Ansprechpartner des ImmoService – und kein anderer, für jeden Interessenten genügend Zeit und präsentiert Ihre Immobilie individuell.

KOMMUNIKATION

- 20 Sie sind immer bestens informiert**
Wir halten nichts zurück und informieren Sie regelmäßig über den aktuellen Stand Ihres Verkaufs. So erfahren Sie, wie viele Leute sich für Ihre Immobilie interessieren.
- 21 Feedback wird direkt an Sie weitergeleitet**
Gerade nach einer Besichtigung ist die Spannung groß, ob Ihre Immobilie den Vorstellungen des Interessenten entspricht. Wir informieren Sie zeitnah, offen und ehrlich.
- 22 Regelmäßige Information über Verhandlung mit potenziellen Käufern**
Sollten wir mit potenziellen Käufern in intensive Verhandlung treten, informieren wir Sie über jeden unserer Schritte.
- 23 Vorschau auf anstehende Werbemaßnahmen**
Damit Sie sich darauf einstellen können, informieren wir Sie vorab, welche Werbemaßnahmen wir für Ihre Immobilie gerade planen.
- 24 Regelmäßige Überprüfung der Marketing-Strategie**
Wir sind kritisch mit allem – auch mit unserer Strategie. Daher überprüfen wir ständig, welche Ergebnisse erzielt werden und passen unsere Strategie ggf. an.



Mit unserem Marketingplan verfolgen wir ein Ziel: Ihren Notartermin.

Er ist die Grundlage zur Umsetzung unseres Anspruches beim Immobilienverkauf. So, wie es sich auch die meisten unserer Auftraggeber wünschen:

Unser Marketingplan beruht auf unserer langjährigen Erfahrung am regionalen Immobilienmarkt.

So fanden allein in den letzten Jahren über **800 Immobilien** einen neuen Eigentümer.



TRANSAKTIONS-MANAGEMENT



- 25 Verwaltung aller Aktivitäten rund um Ihre Immobilienvermittlung**

Die Vermittlung einer Immobilie erfordert Verwaltungsarbeit. Sei es das Erstellen von Exposés und Anzeigen, das Nachfassen von Interessenten oder die Vorbereitung des Notartermins. All diese Aufgaben erledigen und dokumentieren wir für Sie.
- 26 Koordination der Besichtigungstermine**

Zur professionellen Besichtigung gehört auch, dass Termine schriftlich bestätigt werden. Das transportiert die Wichtigkeit des Termins zu den Interessenten. Auch das übernehmen wir für Sie.
- 27 Stark für Sie verhandelt**

Wir wollen das Maximum für Sie herausholen und bereiten uns intensiv auf jede Verhandlung vor, damit nichts dem Zufall überlassen wird. Das Verkaufsgespräch führt Ihr Ansprechpartner des ImmoService in enger Abstimmung mit Ihnen.
- 28 Einsatz von bewährten und wirkungsvollen Verhandlungstechniken**

Wir verhandeln jeden Tag und wissen, mit welchen Techniken wir für Sie erfolgreich sind. Lassen Sie uns für Sie verhandeln und Sie haben eine große Sorge weniger.
- 29 Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers**

Auch wenn viele Ihre Immobilie gerne besitzen würden; nicht jeder Interessent verfügt auch über die finanziellen Mittel. Wir stellen vor dem Notartermin sicher, dass es bei der Finanzierung keine Schwierigkeiten gibt. Hier sind wir als ImmoService der VR Bank klar im Vorteil. Eine derart schnelle und aussagekräftige Bonitätsprüfung kann weder ein freier Makler noch eine Privatperson vornehmen.
- 30 Unterlagen für die Beleihungswertermittlung**

Die meisten Käufer müssen einen Kredit aufnehmen, um Ihre Immobilie zu kaufen. Daher ist es wichtig, alle notwendigen Unterlagen parat zu haben. Nur so ist eine zügige Bearbeitung des Kredites bei der finanzierenden Bank gewährleistet. Wir sitzen direkt „an der Quelle“ und leiten alle notwendigen Objektunterlagen, eine Marktwertermittlung oder sogar ein Marktwertgutachten direkt an unsere Kollegen der Baufinanzierung weiter.
- 31 Finanzierungsberatung von Käufern**

Kurze Wege, schnelle Entscheidungen. Unsere Baufinanzierungsexperten sitzen gleich nebenan. Und unsere Informationen zur Immobilie sparen Käufern Zeit, Stress – und Kosten.
- 32 Versendung von Exposés**

Wir erstellen für Sie nicht nur Exposés, sondern versenden diese auch an Interessenten. Darum brauchen Sie sich nicht zu kümmern.
- 33 Notartermin vereinbaren**

Sie brauchen sich um nichts zu kümmern. Wir übernehmen die Vereinbarung des Notartermins für Sie und informieren alle Vertragsparteien.
- 34 Vorbereitende Besprechung des Notarvertrages**

Wir gehen mit Ihnen und Ihrem Käufer gemeinsam vorab den Notarvertrag durch, damit Sie bestens zur Unterschrift vorbereitet sind. Zusätzlich steht Ihnen ein unparteiischer Ansprechpartner des Notariats bereit.
- 35 Begleitung zum Notartermin**

Manchmal kommen in letzter Minute Fragen auf, die den Abschluss nochmal gefährden. Wenn wir mit am Tisch sitzen, können wir die Probleme in der Regel lösen und es kommt wie geplant zur Unterschrift.

SERVICE NACH DEM VERKAUF

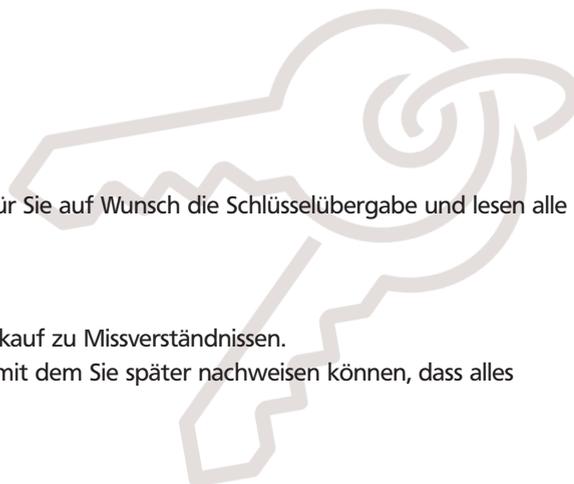
36 Durchführung der Wohnungs- bzw. Hausübergabe

Damit rechtlich alles seine Ordnung hat, übernehmen wir für Sie auf Wunsch die Schlüsselübergabe und lesen alle Zählerstände ab.

37 Erstellung eines Übergabeprotokolls

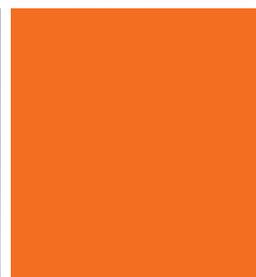
Manchmal kommt es Wochen und Monate nach einem Verkauf zu Missverständnissen.

Wir fertigen für Sie auf Wunsch ein Übergabeprotokoll an, mit dem Sie später nachweisen können, dass alles seine Ordnung hatte.



Wir bewerten und verkaufen Ihre Immobilie.
Schnell und sicher.

Ihr Kompetenzteam
Tel 0911 2370-2942



VR Bank Erlangen – Höchstädt – Herzogenaurach
 **ImmoService**

Nürnberger Straße 22A · 91052 Erlangen
immoservice@vr-bank-ehh.de
www.vr-bank-immoservice.de

VR Bank Erlangen – Höchststadt – Herzogenaurach

 **ImmoService**

Zweigniederlassung der
VR Bank Metropolregion Nürnberg eG
Nürnberger Straße 22 a
91052 Erlangen
Telefon 0911 2370-2942
immoservice@vr-teilhaberbank.de
www.vr-bank-immoservice.de

Wir vermitteln LebensWerte.