IMMOBILIEN







Inhaltsverzeichnis

Auf einen Blick	5
Detaillierte Immobilienbewertung	6
Schriftlicher Alleinauftrag	7
Aufbereitung der Objektunterlagen	8
Daten und Fakten	11
Vertriebsmaßnahmen	12
Zielgenaue Vermarktung	14
Interessentenmanagement	16
Reporting, Verhandlung & Abschluss	17
After-Sales-Services	18

Sie möchten Ihre Immobilie zum Bestpreis verkaufen?

Immobilienverkäufe sind weitreichende Entscheidungen, bei denen viele Kriterien berücksichtigt werden müssen. Das wichtigste für die meisten Eigentümer: Der höchstmögliche Preis. Das erstbeste Kaufangebot, zum Beispiel vom Nachbarn, der schon lange auf eine Kaufgelegenheit hofft, ist jedoch meistens nicht das allerbeste. Ein erfolgreicher Immobilienverkauf erfordert deshalb eine professionelle Strategie.

Die Schwäbische BauBoden vermittelt, verkauft und vermietet seit nahezu 30 Jahren hochwertige Immobilien in besten Lagen. Wir sind mit mehr als 4.500 realisierten Projekten einer der vermittlungsstärksten Immobilienmakler in Stuttgart und Umgebung.

Als unser Kunde profitieren Sie von einem umfassenden Portfolio an professionellen Leistungen rund um den Verkauf Ihrer Immobilie. Noch wertvoller für Sie ist unser Stuttgarter Insiderwissen und unser sicheres Gespür für Trends. So erzielen wir für unsere Klienten in vielen Fällen Verkaufspreise, die teils erheblich über den ursprünglichen Erwartungen liegen.

Auf einen Blick

Unsere Leistungsgarantie für Eigentümer



Die detaillierte und kostenlose Bewertung



Der schriftliche Alleinauftrag



Aufbereitung der relevanten
Objektunterlagen



Marketing und Werbung



Multi-Channel Vermarktung



Interessentenmanagement



Reporting, Vertrag und Notar



After-Sales-Services

Erster Schritt:

Die detaillierte und kostenlose Immobilienbewertung

Eine **marktgerechte Bewertung** Ihrer Immobilie ist eine der wichtigsten Weichenstellungen beim Verkauf. Lassen Sie den realistischen Marktpreis Ihrer Immobilie kostenlos von uns berechnen und profitieren Sie von vielen Vorteilen.

Wir verlassen uns bei der Wertermittlung nicht auf professionelle Tools allein, sondern lassen unsere langjährige Erfahrung, unser Insiderwissen und unser sicheres Gespür für Trends mit einfließen. Selbstverständlich begründen wir Ihnen unsere Verkaufspreisermittlung mit einer umfassenden schriftlichen Dokumentation.



✓	Persönliche Besichtigung Ihrer Immobilie
✓	Sichtung vertriebsrelevanter Unterlagen
✓	Standortanalyse und Auswertung von Verkaufsfällen in der Umgebung
✓	Einbeziehung von professionellen Analyse-Tools und Abgleich der Resultate mit Erfahrungswerten
✓	Schriftliche Dokumentation unserer Kaufpreisbewertung



Zweiter Schritt:

Nur der schriftliche Alleinauftrag garantiert eine 100%ige Maklerleistung

Sie schließen mit uns einen Alleinauftrag ab, der unsere Leistungen für Sie exakt definiert und uns zu höchster Transparenz während der Vermarktung Ihrer Immobilie verpflichtet.

Der Vorteil eines Alleinauftrags: Nur ein Ansprechpartner, der sich Ihrem Verkaufsvorhaben und -ziel mit maximaler Motivation widmet, kann das beste Ergebnis für Sie erzielen.

- ✓ Individuelle Vertragslaufzeit, jederzeit kündbar
- ✓ Vertraglich zugesicherte Marketingmaßnahmen
- ✓ Übernahme der standardmäßigen Marketingkosten
- ✓ Verlässliche Kaufpreisgarantie
- Transparenz durch Reportings

Dritter Schritt:

Die Beschaffung und Aufbereitung der relevanten Objektunterlagen

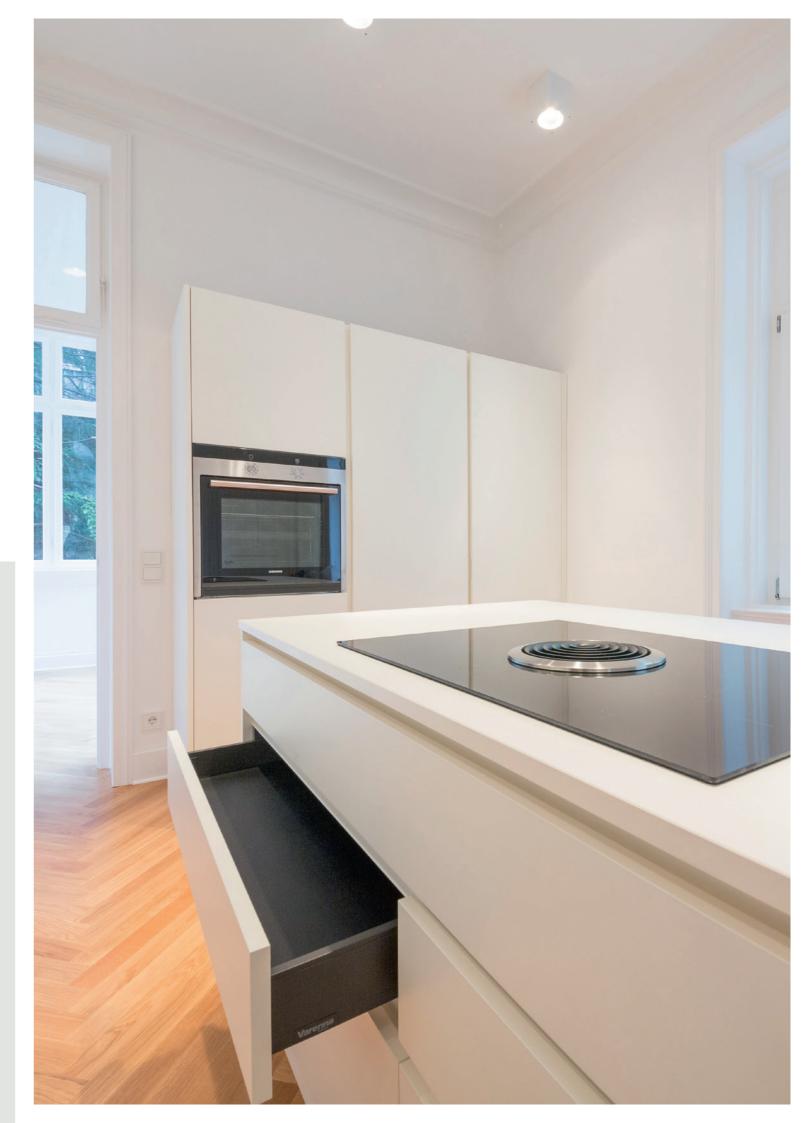
Immobilien sind in erster Linie auf Papier gebaut: Baupläne, Genehmigungen, Baubeschreibungen, Lagepläne mit Stadtplanauszug, Grundbuchauszüge, Grundschulden, Energieausweis, Betriebskostenaufstellung und einiges mehr. Das alles sollten Sie einem potenziellen Käufer vorzeigen können.

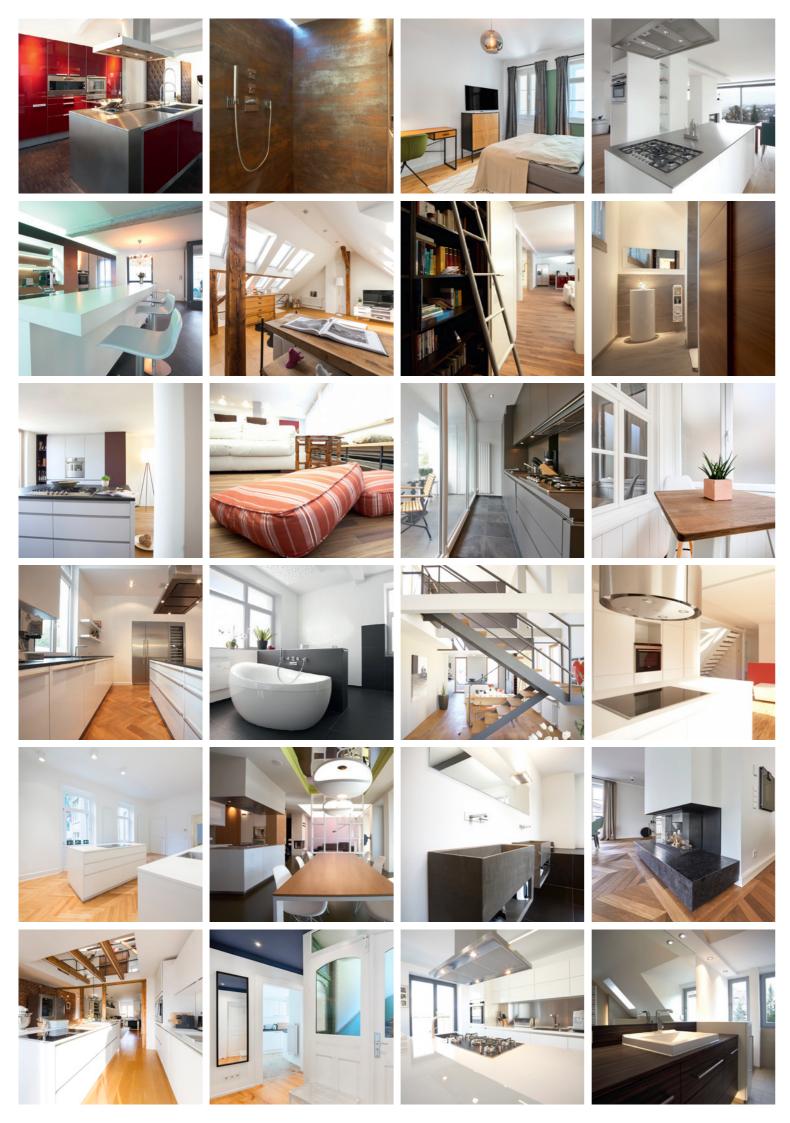
Wir kümmern uns um die **Beschaffung und Aufbereitung** dieser Dokumente, welche auch später für die Beurkundung beim Notar benötigt werden.



Checkliste Objektunterlagen

	Amtliche Flurkarte	Wirtschaftsplan
	Grundbuchauszug	Nebenkostenabrechnungen
	Informationen über eingetragene	der letzten drei Jahre
_	Grundschulden	Aktueller Grundsteuerbeschei
	Planunterlagen mit Plänen und	Versicherungsnachweise
	Baubeschreibung	Teilungserklärung
	Nutz- und Wohnflächenberechnung	Protokolle der Eigentümer-
	vorhandene genehmigte	versammlungen
	Baugesuche	Energieausweis
	Renovierungshistorie (wenn vorhanden)	





Daten und Fakten

Schwäbische BauBoden

30 Jahre

Profitieren Sie von der Sicherheit aus nahezu 30 Jahren Erfahrung mit Immobilien

ca. 26 %

Für unsere Klienten konnten wir in den letzten 12 Monaten durchschnittlich einen ca. 26 % höheren Verkaufspreis erzielen Mehr als **4.500**

Mit mehr als 4.500 realisierten Projekten zählen wir zu den vermittlungsstärksten Immobilienmaklern in Stuttgart

Über **6.500**

Über 6.500 Interessenten haben sich bei uns als Käufer vormerken lassen

Vierter Schritt:

Vertriebsmaßnahmen zum Sehen und Staunen

Unsere **Exposés** folgen einer klaren inhaltlichen Struktur und der Idee, dass das Auge der wichtigste Ratgeber eines anspruchsvollen Käufers ist. Deshalb setzen wir erfolgreich auf die Balance von Emotion und Information.

Ihre Grundrisse optimieren wir so, dass sie die Fantasie der potenziellen Käufer mit aussagekräftigen visuellen Darstellungen anregen.



- Professionelle Fotodokumentation sämtlicher Räume und Außenansichten
- ✓ Aussagekräftiges Exposé im Magazinlook
- ✓ Optimierung der Grundrisse als 2D- und 3D-Ansichten
- ✓ Umfassende Objektmappe alle Daten in Wort und Bild
- Objektpräsentation auf unserer Website als Film, Diashow und 360° Rundgang
- Objektpräsentation in sozialen Netzwerken, Immobilienportalen und in ausgewählten Publikationen

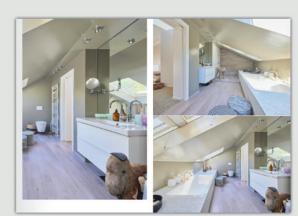












Fünfter Schritt:

Die zielgenaue Vermarktung

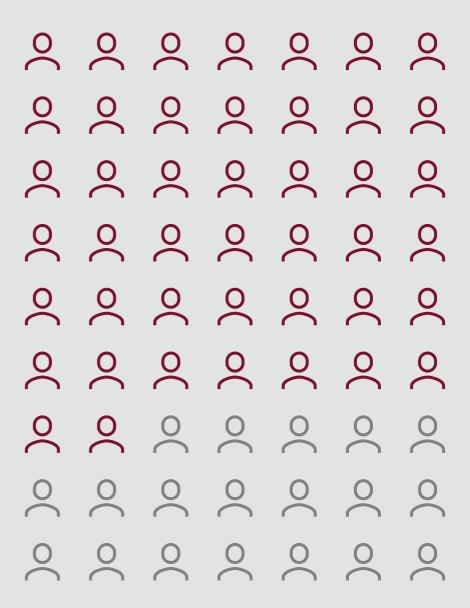
Wir entwickeln für Sie ein maßgeschneidertes Vermarktungskonzept. Durch unsere Rahmenverträge mit den relevanten Online-Immobilien Portalen platzieren wir unsere Angebote zielgruppengenau. Auch in den Sozialen Medien können wir Käufertypen gezielt ansprechen.

Das effektivstes Marketinginstrument ist jedoch unsere Interessentendatenbank: Hier verfügen wir über eine laufend aktualisierte Datenbank mit einer Vielzahl von potenziellen Käufern und informieren diese zielgruppengenau über jedes neue Objekt - und zwar bevor es der Öffentlichkeit präsentiert wird.



Zielgruppenbestimmung, um potenzielle Käufer treffsicher anzusprechen Ansprechen passender Kaufinteressenten aus unserer Interessentendatei Werbung in den Sozialen Medien wie Facebook, Instagram, YouTube, Vimeo und Blogs Veröffentlichung auf unserer Website ✓ Bestplatzierung auf relevanten Immobilienportalen ✓ Einbindung in unseren Newsletter

Unser Erfolgsgeheimnis: ca. 6.500 Kaufinteressenten.



69% 31%

Vorgemerkte Käufer als Eigennutzer

Vorgemerkte Käufer als Kapitalanleger



Sechster Schritt: Interessentenmanagement

Sobald Ihre Immobilie in den verschiedenen Medien beworben wird, geht's los: Anfragen über Anfragen wollen hinsichtlich ihrer Ernsthaftigkeit geprüft, beurteilt und zeitnah beantwortet werden. Wir kümmern uns darum, trennen die Spreu vom Weizen und organisieren Besichtigungstermine.

- Bearbeitung der Anfragen innerhalb kürzester Zeit
- ✓ Persönliche Interessentenberatung
- ✓ Vereinbarung individueller Einzeltermine
- Bonitätsprüfung der Interessenten und Verhandlungsführung
- ✓ Nachbearbeitung von Besichtigungsterminen
- Vereinbarung weiterer Besichtigungstermine, auch mit Architekten, Gutachtern etc.

Siebter Schritt:

Reporting, Kaufverhandlung, Kaufvertrag und Abschluss

Wir halten Sie über alle wichtigen Fortschritte auf dem Laufenden. Regelmäßige Reportingtermine gewährleisten, dass Sie stets im Bilde sind. Wir führen die Kaufverhandlungen mit dem Käufer durch, stehen Ihnen bei der Ausarbeitung des notariellen Kaufvertrags zur Seite und begleiten Sie persönlich zur Beurkundung beim Notar.



- Reporting zum Stand der Vermarktung mit Anfragen, Besichtigungsterminen, Zusagen und Absagen
- ✓ Kaufvertragsverhandlungen und Bonitätsprüfung des Käufers
- ✓ Anforderung des Kaufvertrags beim Notar
- Führen der Kommunikation zwischen Ihnen, dem Käufer und dem Notar, Vereinbarung und Begleitung zum Notartermin
- Bereitstellung von allen relevanten Beleihungsunterlagen für die finanzierende Bank

Achter Schritt:

Unsere After-Sales-Services

Auch nach einem erfolgreichen Verkauf begleiten wir alle Beteiligten gerne weiter. Zum Beispiel mit unserem **Branchen-Knowhow** sowie unserem Netzwerk an Dienstleistern und Handwerkern.



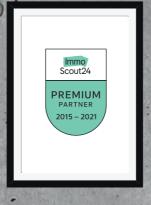
- Erstellung eines ausführlichen, beweissicheren Übergabeprotokolls mit Fotodokumentation
- ✓ Teilnahme bei der Objektübergabe
- ✓ An- und Abmeldung bei allen Versorgern
- Empfehlung von Dienstleistern wie Umzugsunternehmen, Architekten, Handwerkern, Hausverwaltungen, Vermietungsservices etc.

Regelmäßig ausgezeichnet: Unsere Fachexpertise





















Als Makler bieten wir unseren Kunden ein umfassendes Portfolio an professionellen Leistungen rund um die Vermittlung, den Verkauf und die Vermietung. Profitieren Sie von unserem Heimvorteil, Insiderwissen und dem richtigen Gespür für Trends.

Schwäbische BauBoden Immobilien – die Immobilienexperten für die Region Stuttgart.

Schwäbische BauBoden GmbH & Co. KG Schlosserstraße 11A · 70180 Stuttgart

Telefon 0711 220097-0 info@schwaebische-bauboden.de www.schwaebische-bauboden.de



