HERZLICH WILLKOMMEN – SEIT 2005.

Immobilien zu vermarkten ist für uns nicht nur ein Job, es ist unsere Leidenschaft. Dabei steht der persönliche Kontakt zu unseren Kunden im Zentrum unseres Handelns. Egal, ob im Vorgespräch, bei der Erstbesichtigung oder dem erfolgreichen Abschluss: wir sind immer mit Herzblut bei der Sache – für Vermieter, Käufer und Verkäufer.

So können wir unsere ganze Erfahrung und Kompetenz am besten für Sie einbringen.

Wir sind für Sie da.

Katrin Eschke
Eschke Immobilien
Vermietung & Verkauf

VERTRAUENSVOLL, KOMPETENT & ZUVERLÄSSIG.

Katrin Eschke
Eschke Immobilien
Vermietung & Verkauf
Kiefernweg 2
64390 Erzhausen

Tel: 06150 / 9159943
Fax: 06150 / 980465
Handy: 0174 / 2026300

www.eschke-immobilien.de

Fordern sie unseren regelmäßigen Infoflyer für Immobilienbesitzer an.
Email: info@eschke-immobilien.de

**RUFEN SIE UNS AN –
WIR FREUEN UNS AUF SIE.**

ESCHKE IMMOBILIEN
VERMIETUNG und VERKAUF

ZEIT ZU VERKAUFEN?
ZEIT ZU SPRECHEN!

Jetzt ist Ihre Immobilie mehr wert.

IMMOBILIEN RICHTIG VERMIETEN / VERKAUFEN...

Für Vermieter:

- Vermietung von Wohnungen und Häusern
- Gewerbliche Vermietungen
- Hausverwaltung & Liegenschaftsbetreuung
- Energieberatung
- Bonitätsauskunft

Für Mieter:

- Unterstützung bei der Wohnungssuche
- Mietanfragen im Netzwerk
- Erstellung Mietgesuche

...WAS WIR FÜR SIE MACHEN UND WIE WIR ES MACHEN!

In 6 Schritten zum erfolgreichen IMMOBILIEN-Verkauf.

Schritt 1: Erstgespräch

- persönliches Kennenlernen
- kostenlose individuelle Beratung / Ersteinschätzung inkl. Objekt- und Marktbewertung
- dabei legen wir großen Wert auf die Heraus-arbeitung der persönlichen Wünsche

Schritt 2: Unterlagenerstellung

- Abfragen des Bodenrichtwerts
- Werteinschätzung auf Basis der Sachwert- und Vergleichswertermittlung
- Erstellung Energieausweis
- bei Bedarf Neuaufmaß der Liegenschaft
- Flächenberechnung / Berechnung für den umbauten Raum
- Zeichnen von Grundrissen
- Einholung Grundbuchauszug
- Organisieren von Kleinreparaturen, Angebotseinholung, Entsorgungen
- Kostenschätzung für Sanierungen / Renovierungen
- Klärung über Bauvoranfragen für Erweiterungsmöglichkeiten

Schritt 3: Bewerbung

- ausdrucksstarke Bilder und Texte der Immobilie
- Exposé-Erstellung
- Anzeigenschaltung in Immobilienscout, Homepage, Zeitung und Schaufenster
- Direktwerbung (Flyer, Schild)
- Kunden aus der Kundendatei anfragen

Schritt 4: Vermarktung

- im Vorfeld telefonische Organisation der Interessenten
- Besichtigungstermine durchführen
- Interessenten-Vorauswahl
- Kaufpreisverhandlungen

Schritt 5: Erfolgreicher Abschluss

- Unterlagen für den Notar vorbereiten
- Zusammenstellung sämtlicher Unterlagen für die finanzierende Bank des Käufers
- Kaufvertragsgestaltung durch den Notar und Koordination zwischen Verkäufer und Käufer

Schritt 6: Übergabe & Nachbereitung

- Übergabeprotokoll erstellen
- Übergangshilfe zur Um- und Abmeldung aller wichtigen Positionen z.B. Abmeldung und Ummeldung der Energieversorger, Nebenkostenaufteilung zwischen Käufer und Verkäufer erstellen, etc.