



**Wir tun viel Gutes, um Ihre
Immobilie zu verkaufen.**



Für Ihren Verkaufserfolg geben wir unser Bestes.

Es gibt keine guten oder schlechten Immobilien, auch keine teuren oder günstigen Immobilien. Jede Immobilie ist genau wie ein Mensch: einzigartig.

Aus diesem Grund ist jede Immobilie genau so gut, wie sie in Typ, Preis, Bauweise, Ausstattung und Lage zum jeweiligen Interessenten passt.

Den passenden Kunden für Ihre Immobilie zu finden ist deshalb unsere Hauptaufgabe – das gemeinsame Ziel von Verkäufer und Makler.

Selbst wenn Interessent und Immobilie scheinbar perfekt zueinander passen, ist dies noch keine Gewähr für eine gute „Partnerschaft“. So können ein falsches Finanzierungskonzept des Käufers oder eine unrealistische Preisvorstellung des Verkäufers die Einigung beider Parteien verhindern.

Unser ganzheitliches Beratungskonzept vermeidet solche Rückschläge, weil die wesentlichen Punkte frühzeitig bzw. rechtzeitig geklärt werden.

Überlassen Sie bei Ihren Verkaufsaktivitäten nichts dem Zufall. Vertrauen Sie von Anfang an speziell ausgebildeten Fachleuten, die Sie rund um die Immobilie von A bis Z beraten. Profitieren Sie in jeder Phase der Abwicklung von den Fach- und Marktkenntnissen eines Immobilienprofis.

Bitte nehmen Sie sich einen Augenblick Zeit. Machen Sie sich ein Bild davon, wer wir sind, wie wir denken und handeln, was wir leisten.

Sie werden sehen: Wir passen gut zusammen. Es lohnt sich für Sie.



TM IMMOBILIEN PADERBORN

Inhaber: Thorsten Möller e.K.

Eggertstraße 3c

33100 Paderborn

Telefon: 0 52 51 / 87 18 90

Telefax: 0 52 51 / 87 18 919

www.tm-immobilien-paderborn.de

info@tm-ip.de



100% Leistungsgarantie mit unserem Marketingplan:

- ✓ Wir notieren alle verkaufsdienlichen Eigenschaften und Details Ihrer Immobilie durch eine umfassende Dokumentation.
- ✓ Wir ermitteln den korrekten Marktpreis für Sie – nach sorgfältiger Recherche der Dokumente und unter Einbeziehung allgemein verbindlicher Kriterien.
- ✓ Wir informieren und beraten Sie ausführlich über den Markt und die Verkaufschancen Ihrer Immobilie, auch unter Einbeziehung diskret zu behandelnder Verkaufsgründe.
- ✓ Wir legen den Angebotspreis gemeinsam mit Ihnen fest, insbesondere auch im Vergleich zu direkt konkurrierenden Immobilienangeboten, denn: wir kennen alle ...
- ✓ Wir beraten Sie über Maßnahmen, um Ihr Angebot attraktiver zu gestalten, z. B. Verschönerungsarbeiten, Behebung kleinerer Schäden etc.
- ✓ Wir bieten Ihre Immobilie umgehend allen konkreten Interessenten an.
- ✓ Wir präsentieren Ihre Immobilie auf allen relevanten Internetportalen und auf unserer Website.
- ✓ Wir bringen unser professionelles Verkaufsschild an – das wirkt.
- ✓ Wir führen alle „klassischen“ Werbemaßnahmen durch, z. B. auch Inserate in Zeitungen.
- ✓ Wir arbeiten auf Wunsch mit kompetenten Maklern in der Umgebung zusammen.
- ✓ Wir erstellen ein Exposé mit emotionalen Texten und repräsentativen Fotos.
- ✓ Wir machen den Verkauf aktiv auch in Ihrer Nachbarschaft und der näheren Umgebung auf besondere Art bekannt, z. B. mit unseren Nachbarschaftskarten.
- ✓ Wir organisieren einen Besichtigungstag für Sie und laden potentielle Käufer ein.
- ✓ Wir können potenziellen Käufern alle Möglichkeiten für die Finanzierung verschaffen.
- ✓ Wir werden Sie bei allen Verhandlungen für den bestmöglichen Preis professionell vertreten.
- ✓ Wir informieren Sie über alle wichtigen Verkaufsaktivitäten.
- ✓ Wir betreuen Sie und den Käufer bis zum Notartermin und danach.



Hier präsentieren wir Ihre Immobilie:



Auffällig: Das Verkaufsschild.



Gut sichtbare Verkaufsschilder lenken die Aufmerksamkeit auf Ihre Immobilie und fördern damit den Verkauf.

Sicher: Einbruchschutz.



Wir geben vertrauliche Unterlagen nur an eindeutig identifizierte Interessenten. Denn der Verkauf einer Immobilie lockt auch Menschen an, die sich mit Hilfe Ihrer Informationen einen „leichten Einstieg“ verschaffen wollen.

Ihre Sicherheit liegt uns am Herzen.



Überzeugend: Professionelle Bilder und Videos.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Ist das Bild nicht ansprechend, verlieren die meisten Menschen sofort das Interesse. Für die wichtigen Außenaufnahmen kann man allerdings nicht immer auf schönes Wetter und gutes Licht warten. Unser Ziel ist, die Fotos immer so zu optimieren, dass der bestmögliche Eindruck entsteht, ohne jedoch die Tatsachen zu verfälschen. Auf Wunsch produzieren wir für Sie auch Luftaufnahmen mit der Drohne und eine professionelle Filmpräsentation Ihrer Immobilie.

Amateurfoto:



Profibild:



Bilder aus der Luft:



Luftaufnahme:





Imposant: Mit 360°-Rundgang und Referenz-Exposé.

Rundgang: Wir produzieren auf Wunsch 360°-Videos von Ihrer Immobilie. Innen und außen, ganz nach Ihren Wünschen. So gewinnen die Interessenten schon vor der Besichtigung einen guten Eindruck.



Exposé: Wir sind Experten für exklusive Immobilien. Ein kostbares Schmuckstück verkauft sich mit der richtigen Präsentation einfach besser. Auf Wunsch bieten wir ein hochwertig gedrucktes Referenz-Exposé an.

Mit ansprechenden Grundrissen, professionellen Fotos und emotionalen Texten – perfekt verpackt im Broschürenformat. Einzigartig und überzeugend in Spitzenqualität. Sprechen Sie uns an, wir zeigen Ihnen gern unsere Muster.



Attraktiv: Mit Ambiente.

Sie möchten den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie erzielen? Sie möchten möglichst schnell verkaufen? Zeigen Sie alle Vorzüge Ihrer Immobilie – und nutzen Sie unseren Home Staging Service.

Home Staging nennt man das professionelle Herrichten oder „Stylen“ Ihrer Immobilie für einen optimalen Verkauf. Home Staging soll die Fantasie anregen, damit sich die Kaufinteressenten selbst in Ihrer Immobilie sehen können. Diese Vorstellungskraft kann erfahrungsgemäß nicht jeder Besucher entwickeln. Die Folge: Unentschlossene Interessenten suchen weiter – nach einem anderen Objekt. Das können wir verhindern.

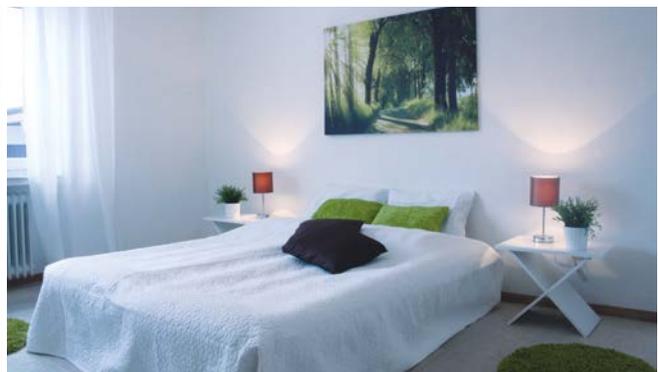
Wir schaffen ein angenehmes Ambiente mit Licht, Möbeln und Dekoration. Damit Ihre Immobilie sofort beim ersten Besichtigungstermin einen positiven Eindruck macht und für große Nachfrage sorgt. Außerdem: Optimal präsentiert brauchen Sie nicht über Preisnachlässe diskutieren. Sie erhalten den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie.

Home Staging lohnt sich. Nutzen Sie diesen Vorteil.

Ohne Home Staging:



Mit Home Staging:



Der Wohlfühlfaktor ist ein wichtiges Kriterium für die Kaufentscheidung. Mal ehrlich: Welches Ambiente würde Ihnen während der Besichtigung besser gefallen?



Sympathisch: Die Postkarte.

Wir verteilen Postkarten in Ihrer Nachbarschaft und in den umliegenden Wohngebieten. Mit sympathischer, persönlicher Ansprache. Das wirkt!



Ihre Nachbarn haben uns den Verkauf
des Hauses/der Eigentumswohnung

Musterstraße 123

anvertraut.

Wenn Sie jemanden kennen,
der in Ihre Nachbarschaft
ziehen möchte, dann rufen
Sie uns einfach an.



TM IMMOBILIEN PADERBORN
Inhaber: Thorsten Möller e.K.
Eggertstraße 3c
33100 Paderborn
Telefon 0 52 51 / 87 18 90
info@tm-ip.de
www.tm-immobilien-paderborn.de



Thorsten Möller

Konzept: www.timo.de



Familie Meyer

Musterstraße 129

12345 Musterstadt

Einladend: Die Besichtigung.

So könnten wir auf professionelle Weise Ihre Besichtigung organisieren:

1. Die „normale“ Besichtigung

JETZT KAUFEN

Gemütliche Eigentumswohnung im Parkviertel, 2 Zimmer, Küche, Bad. Großzügige Aufteilung, ruhige Lage in Altstadtnähe.

Preis: 111.111 Euro





2. Die „offene“ Besichtigung



JETZT ANSEHEN

Besichtigung am 08.11.2015 um 14 Uhr
Alter Markt 123, 12345 Musterstadt

**Wunderschöne Wohnung
in bester Lage:**

Größe: 111 m² Wohnfläche
Extras: Einbauküche, Holzdielen
Heizung: Erdgas, Fußbodenheizung
Zustand: sehr gepflegt, sofort frei



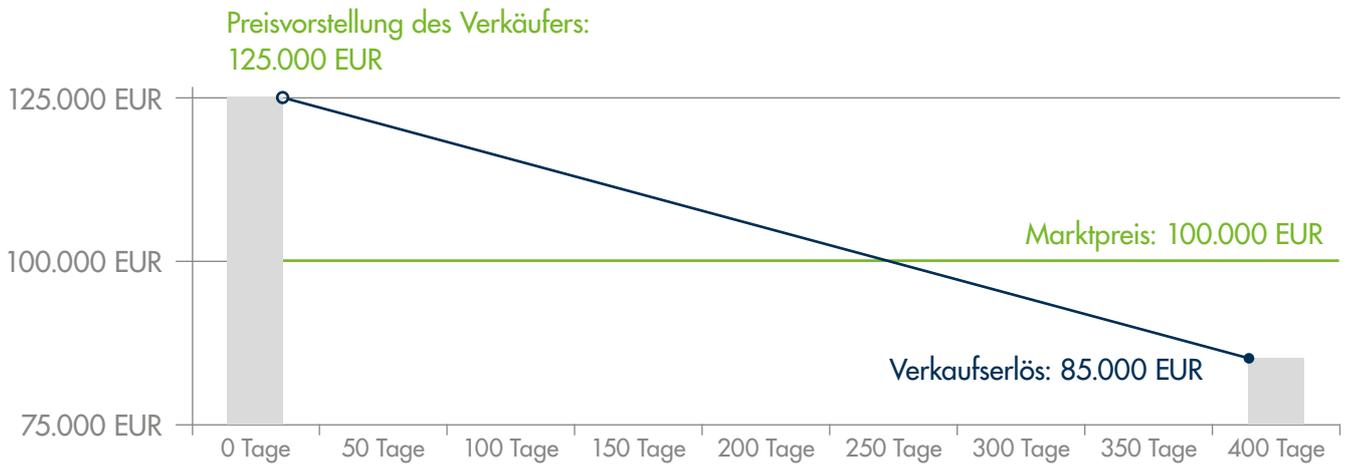
TM IMMOBILIEN PADERBORN
 Inhaber: Thorsten Möller e.K.
 Eggerstraße 3c • 33100 Paderborn
 Telefon 0 52 51 / 87 18 90
 info@tm-ip.de
 www.tm-immobilien-paderborn.de

Besichtigungstermine werden nur mit uns durchgeführt. Die ideale Zeit ist um 11 oder 14 Uhr. Es wird kein Zeitraum angegeben, damit alle Interessenten möglichst gleichzeitig kommen und untereinander die Nachfrage erleben. Die Besichtigungstermine werden von unserem erfahrenen Team organisiert. Die Interessenten werden von uns nacheinander durch die Immobilie geführt. Niemand besichtigt Ihr Zuhause ohne Begleitung – dafür sorgen wir.

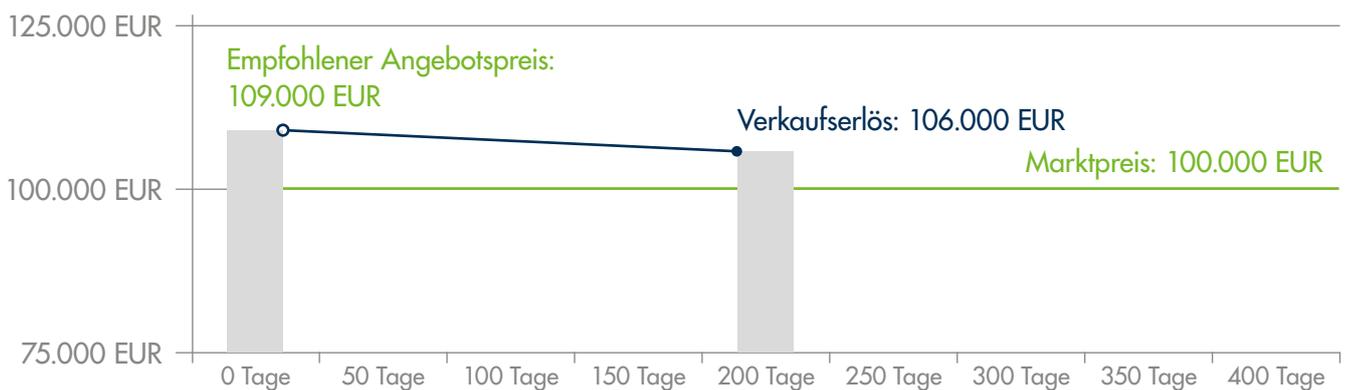


Entscheidend: Der richtige Preis.

Mit einer zu hoch angesetzten „Verhandlungsbasis“ schadet sich der Verkäufer selbst; sie wirkt auf ernste Interessenten abschreckend. Die Erfahrung aus der Praxis macht es ganz deutlich: Der tatsächliche Verkaufserlös fällt nach sehr langer Angebotsdauer dann häufig unter den realistischen Marktpreis. Beispiel:



Verkaufserlös und Verkaufsdauer sind erfahrungsgemäß besser, wenn der Angebotspreis von Beginn an in einer realistischen Bandbreite richtig angesetzt ist. Beispiel:



Fundiert: Die Bewertung.

Vielleicht ist es Ihnen auch schon aufgefallen: Es gibt Immobilien, die werden ewig und drei Tage angeboten – aber nicht verkauft. Stellen Sie sich deshalb diese einfache Frage: Will ich innerhalb einer überschaubaren Zeit mein Ziel erreichen und erfolgreich verkaufen oder kommt es nicht so genau drauf an? Wenn Sie es mit Ihrem Verkaufserfolg wirklich ernst meinen, dann braucht Ihre Immobilie von Anfang an den richtigen Preis. Wie Sie diesen „richtigen Preis“ finden? Ganz einfach: Nutzen Sie unsere praktische Erfahrung. Anhand unserer fundierten Marktpreisermittlung berechnen wir für Sie, zu welchem Preis Sie die besten Verkaufschancen haben. Und zwar schwarz auf weiß.



Offen: Das Bieterverfahren.

Eine offene, unverbindliche Verkaufsmethode ist das sogenannte Bieterverfahren. Hier wird im Vorfeld kein Kaufpreis genannt. Stattdessen stehen die potentiellen Kaufinteressenten miteinander in Konkurrenz, weil jeder in der Regel nur ein „Höchstgebot“ abgeben kann. Diese Gebote können über Ihrer Preisvorstellung, andererseits aber auch darunter liegen.

Beim Bieterverfahren organisieren wir einen einzigen Besichtigungstermin. Je mehr Kaufinteressenten aufeinander treffen, desto größer ist der Wettbewerb. Alle Gebote müssen innerhalb einer vorher festgelegten Frist abgegeben werden. Danach entscheiden Sie: Verkaufen oder nicht?

Wichtig: Das Bieterverfahren ist keine Versteigerung. Sie sind nicht zum Verkauf verpflichtet. Sie können das Höchstgebot annehmen, zu niedrige Gebote ablehnen oder den Kaufpreis mit Bietern frei nachverhandeln. Sie haben bei der Verkaufsentscheidung volle Freiheit. Der Bieter allerdings auch. Er darf von seinem Gebot zurücktreten. Der Verkauf ist abgeschlossen, wenn der Kaufvertrag unterschrieben und notariell beglaubigt ist.





Optimiert: Die Beratungskompetenz.

Für Ihre Immobilie finden wir mit Sicherheit den richtigen Käufer. Während der Angebots-, Verkaufs- und Übergabephase gibt es viele Fragen zu klären, Vereinbarungen zu treffen und manchmal auch ernste Probleme zu lösen. Damit Sie bei allen Entscheidungen rund um Ihre Immobilie bei uns bestens beraten sind, finden Sie in unserem Büro auch zuverlässige Partner für:

Ihre Finanzierung

Fragen Sie nach unserem Finanzierungsservice, wenn Sie Wohneigentum, ein Renditeobjekt oder eine Gewerbeimmobilie finanzieren möchten.

Ihren Kaufvertrag

Wir erklären Ihnen die Paragraphen im Kaufvertrag mit verständlichen Worten, damit Sie sich als Verkäufer sicher fühlen können.

Ihre Hausverwaltung

Wir verwalten Ihre Wohnimmobilien, WEG, SEV und Gewerbeimmobilien – gern auch mit Hausmeisterservice und Housekeeping.

Ihr Recht

Fragen Sie nach unserem Anwalt, z. B. bei Rechtsstreitigkeiten mit einem Mieter oder Dienstleister.



Können Sie es allein?

Diese Fragen sollten Sie sich stellen, wenn Sie den Verkauf in Eigenregie anstreben:

	JA	NEIN
Kann ich den aktuellen Marktwert bzw. Verkaufspreis fundiert ermitteln?		
Verfüge ich über qualifizierte Marktkenntnisse?		
Kann ich den vorgeschriebenen Energieausweis vorlegen bzw. erstellen lassen?		
Habe ich die Erfahrung, um eine erfolgreiche Vermarktungsstrategie zu entwickeln?		
Steht mir ein überzeugendes Verkaufsexposé mit aussagekräftigen Fotos und neu aufbereiteten Grundrissen zur Verfügung?		
Verfüge ich – neben Zeitungsinseraten – über geeignete Marketinginstrumente?		
Kann ich bei Bedarf individuelle Verkaufsprospekte produzieren und verteilen?		
Habe ich die Möglichkeit, die Immobilie im Internet professionell und ansprechend zu präsentieren?		
Bin ich für Interessenten immer gut erreichbar, auch am Wochenende?		
Kann ich Besichtigungstermine straff organisieren und durchführen?		
Bin ich in der Lage, echte Interessenten von schaulustigen „Immobilientouristen“ zu unterscheiden, um mir unnötige Belästigungen zu ersparen?		
Bin ich auf kritische Fragen und harte Verhandlungen gut vorbereitet?		
Kann ich potentielle Kaufinteressenten vorab auf Zahlungsfähigkeit prüfen? (Ein geplatzter Notartermin geht in der Regel zu Lasten des Verkäufers!)		
Kann ich dem Käufer bei der Finanzierung helfen?		

Kurzum: Eine Immobilie verkauft sich nicht nebenbei im Handumdrehen.
Haben Sie genügend Zeit und Erfahrung, sich um alles selbst zu kümmern?

**Viele weitere interessante Informationen
finden Sie auf unserer Internetseite:
www.tm-immobilien-paderborn.de**



**Sprechen Sie mit uns.
Es lohnt sich!**

TM IMMOBILIEN PADERBORN

Inhaber: Thorsten Möller e.K.
Eggertstraße 3c • 33100 Paderborn
Telefon: 052 51 / 87 18 90
Telefax: 052 51 / 87 18 919
www.tm-immobilien-paderborn.de
info@tm-ip.de