

IMMO
PARTNER



ENTSPANNT & SICHER
IMMOBILIEN VERKAUFEN

UNSERE HÖCHSTE PRIORITÄT IST IHR VERKAUFSERFOLG



INE IMMOBILIE IST HÄUFIG DER WERTVOLLSTE MATERIELLE BESITZ UND DER VERKAUF DESHALB IMMER VERTRAUENSACHE. WENN SIE UNS IHRE IMMOBILIE ANVERTRAUEN, ERZIELEN WIR MIT SICHERHEIT DEN BESTMÖGLICHEN PREIS.

Transparenz, Klarheit, Fairness – nach dieser Devise engagieren wir uns seit 1997 für den Erfolg Ihrer Immobilienanliegen. Mit Herz, Verstand und unserer Leidenschaft für Immobilien setzen wir uns immer und ausschließlich für die Interessen unserer Kunden ein.

Beim Verkauf berücksichtigen wir, dass es um mehr als nur ein Objekt geht. Wir wissen und verstehen, dass mit Ihrer Immobilie auch Ihre Geschichten, Ihre Erinnerungen und Emotionen verbunden sind. Deshalb unterstützen wir Sie nicht nur mit der nötigen fachlichen, sondern auch menschlichen Kompetenz.

Als unabhängige Experten sind wir darüber hinaus in der Lage, Ihre Immobilie aus einer neutralen Perspektive heraus zu beurteilen und zum bestmöglichen Preis zu verkaufen – zeitnah und effizient.



STEFAN SAGRALOFF
Firmeninhaber

*Ein Immobilienverkauf
ist Vertrauenssache.*

WIR KENNEN DEN MARKT UND VERSTEHEN DIE KÄUFER

Um schnell und lukrativ zu verkaufen, sollte ein erfahrener Partner mit Marktkompetenz an Ihrer Seite stehen. Denn nicht jeder Interessent ist auch wirklich ein Käufer.



INTERESSENTEN

fangen gerade an, sich mit Immobilien zu beschäftigen und werden erst in 4 bis 8 Monaten kaufen.



IMMOBILIEN TOURISTEN

vertreiben sich mit den Besichtigungen von Immobilien ihre Freizeit und wollen gar nicht kaufen.



POTENZIELLE KÄUFER

suchen seit 4 bis 8 Monaten nach einer Immobilie, kennen den Markt, die Preise und wollen kaufen.

WEN MÖCHTEN SIE IN IHR ZUHAUSE LASSEN UND ZU WELCHEM PREIS WIRD DER INTERESSENT BEREIT SEIN, IHR HAUS ZU KAUFEN?



Damit Sie Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen, ist es entscheidend, die richtige Zielgruppe zu kennen und anzusprechen.

Mit unserer Unterstützung sparen Sie viel Zeit und schonen Ihre Nerven. Wir prüfen mit bewährten Verfahren vorab die Seriosität und Bonität aller Interessenten. Besichtigungen finden nur mit echten potenziellen Käufern statt.

VORSICHT VOR ÜBERHÖHTEN PREISVORSTELLUNGEN

Experten-Studien zeigen: Wer mit einem zu hohen Verkaufspreis in den Markt startet, braucht fast ein Jahr, bis er einen Käufer findet und erzielt dann deutlich weniger als den Angebotspreis. Denn je länger eine Immobilie am Markt ist, desto stärker sinkt ihr Preis.

Je realistischer also der angesetzte Preis ist, desto schneller verkaufen Sie Ihre Immobilie – denn Ihre potenziellen Käufer kennen den Markt.



SCHNELLER UND LUKRATIVER VERKAUFEN DANK PROFESSIONELLER WERTERMITTLUNG

Interessenten mit echtem Kaufinteresse informieren sich bereits seit vier bis acht Monaten. Sie vergleichen und wissen genau, was sie für ihr Geld erwarten können – und was nicht. Wir begutachten im Rahmen einer fundierten Wertermittlung Ihre Immobilie gründlich und stellen mit professionellen Verfahren zuverlässig den tatsächlichen Wert fest. Aufgrund unserer langjährigen Marktkennntnis können wir so einen Angebotspreis ansetzen, den Käufer tatsächlich bereit sind zu zahlen.

Durch unsere Ortskenntnis können wir auch Vermarktungswege und Kontakte nutzen, über die andere nicht verfügen und erzielen durch konstruktive Verhandlungen einen Preis, der sowohl Sie als auch den Käufer zufrieden stellt.

BESSER VERKAUFEN MIT DEM RICHTIGEN PREIS

Ein zu hoher Verkaufspreis verlängert den Verkaufszeitraum um ein Vielfaches und führt meist am Ende zu erheblichen finanziellen Verlusten. Mit unserer Wertermittlung und Verkaufserfahrung können Sie einen realistischen Preis erzielen.

SO SETZEN WIR IHRE IMMOBILIE WIRKUNGSVOLL IN SZENE

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT: WIR SORGEN DAFÜR, DASS SICH INTERESSENTEN SOFORT IN IHRE IMMOBILIE VERLIEBEN.

Wie bei vielen Ereignissen im Leben ist auch bei einem Immobilienkauf der erste Eindruck entscheidend. Wir helfen Ihnen mit vielfältigen Maßnahmen dabei, Ihre Immobilie so in Szene zu setzen, dass sie neben ähnlichen Angeboten zum Favoriten für Kaufinteressenten wird.

01 DETAILLIERTE OBJEKTVORBEREITUNG

Gibt es Maßnahmen, die den Gesamteindruck noch verbessern oder sogar den Wert steigern? Unsere Experten finden es heraus und geben Ihnen wertvolle Tipps.

03 AUSSAGEKRÄFTIGE FOTOS

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – wenn es richtig gemacht wird. Wir haben die Ausrüstung und das Know-how, um attraktive Fotos für den perfekten ersten Eindruck anzufertigen.

05 MATTERPORT 3D-TOUR

Schluss mit sinnlosen Besichtigungen. Unsere qualifizierende Matterport 3D-Tour filtert die echten Kaufinteressenten heraus. Nur diese dürfen dann Ihr Zuhause persönlich besichtigen.

02 VERSTÄNDLICHE GRUNDRISSE

Nur wenn Interessenten die Grundrisse verstehen, können sie in Gedanken schon ihr neues Zuhause darin planen. Wir bereiten diese ansprechend und verständlich auf.

04 AUFFÄLLIGE EXPOSÉS

Bilder, Texte, Zahlen, Karten: wir wissen, was Käufer interessiert und schnüren alles zu einem wirkungsvollen Gesamtpaket, das beim Leser die Neugier auf mehr weckt.

06 GÜLTIGER ENERGIEAUSWEIS

Ohne den richtigen Energieausweis dürfen Sie nicht verkaufen. Unsere Berater wissen, welche Ausweisart Ihre Immobilie braucht und kümmern sich um die Erstellung.

DIE SPREU VOM WEIZEN TRENNEN

Am hiesigen Immobilienmarkt konkurrieren viele ähnliche Objekte miteinander. Umso wichtiger ist es, dass Ihr Haus oder Ihre Wohnung sich von Anfang an von der Masse abhebt und den perfekten ersten Eindruck hinterlässt. Wir sorgen dafür!



EIN GÜLTIGER ENERGIEAUSWEIS IST PFLICHT BEIM VERKAUF

OHNE ENERGIEAUSWEIS DÜRFEN SIE KEINE IMMOBILIE MEHR VERKAUFEN - WIR BESORGEN AUCH DIESES WICHTIGE DOKUMENT.

Mit Inkrafttreten der novellierten Energieeinsparverordnung (EnEV) sollen Immobilienkäufer und -mieter seit dem 1. Mai 2014 stärker über den energetischen Zustand ihres Hauses oder ihrer

Wohnung aufgeklärt werden. Das bringt für Sie als Verkäufer eine Reihe rechtlicher Vorschriften mit sich, deren Nicht-Befolgung Bußgelder in Höhe von mehreren tausend Euro nach sich zieht.

Wenn Sie eine Immobilie verkaufen möchten, brauchen Sie einen gültigen Energieausweis – und gleich zu Beginn der Vermarktung, denn einige Werte müssen sogar schon in den Verkaufsanzeigen enthalten sein. Ob Ihre Immobilie einen bedarfs- oder einen verbrauchsbasierten Energieausweis braucht, hängt unter anderem von der Immobilienart und vom Baujahr ab.

Wir sind als professionelle Immobilienmakler bestens mit allen aktuellen Vorschriften rund um den Verkauf vertraut und stehen Ihnen gern auch in Sachen Energieausweis zur Seite.

WIR KÜMMERN UNS ZUVERLÄSSIG UM

- ✓ die Anfertigung der korrekten Energieausweis-Variante
- ✓ die Einbindung der gesetzlich geforderten Energiewerte in die Verkaufsanzeigen
- ✓ die Aushändigung des Energieausweises bei Besichtigungen und vieles mehr

Lassen Sie jetzt den richtigen Energieausweis für Ihre Immobilie erstellen! Bei einem Verkaufsauftrag bieten wir die Erstellung des Verbrauchsausweises kostenfrei mit an.

Sie möchten Ihre Immobilie vor dem Verkauf sanieren, um ihren Wert und damit den Kaufpreis zu steigern? Auch hierfür sind unsere Berater Ihre optimalen Ansprechpartner.

BLEIBEN SIE AUF DER SICHEREN SEITE

Wer eine Immobilie ohne gültigen Energieausweis verkauft oder ohne die entsprechenden Energiewerte inseriert, riskiert hohe Bußgelder. Wir kümmern uns gern um das richtige Dokument und die rechtssichere Vermarktung Ihrer Immobilie.

EINZIGARTIGE MATTERPORT IMMOBILIENPRÄSENTATION IN 3D

DIE ZUKUNFT DER IMMOBILIENVERMARKTUNG MIT IHREM IMMOBILIENPARTNER.

Die Besichtigung einer Immobilie nimmt für alle Beteiligten viel Zeit in Anspruch. Mit Hilfe spektakulärer Aufnahmen der Matterport Pro-3D-Kamera aus dem Silicon-Valley gibt es nun ganz neue Möglichkeiten. Wir bieten Ihnen als erster Makler im fränkischen Raum diese innovative Technologie an. Erfahren Sie mehr über die Vorzüge und wie sich diese Form der Besichtigung von gewöhnlichen 360-Grad-Rundgängen abhebt.

Die hochwertigen Digitalaufnahmen ermöglichen, in eine dreidimensionale Welt einzutauchen. Der virtuelle Rundgang wirkt so real, als wären die Interessenten tatsächlich vor Ort. Sie gleiten quasi frei durch die einzelnen Räume und können dabei ihren Blickwinkel immer wieder neu wählen. Die Besichtigung ist sogar mit einer 3D- bzw. VR-Brille möglich, was den realistischen Eindruck eines Objekts noch verstärkt.

UNSER SERVICE FÜR SIE!

Mit einer 3D-Besichtigung setzen wir Ihre Immobilie optimal in Szene. Denn wer sich für den Kauf einer Immobilie interessiert, möchte sich im Vorfeld ein umfassendes Bild machen, um das Kaufinteresse zu prüfen. Mit viel Liebe zum Detail machen wir mit der 3D-Kamera Aufnahmen, die positive Emotionen bei den Interessenten wecken und den Zugriff zu jeder Zeit und von jedem Ort aus ermöglichen. Sie sparen sich als Verkäufer dadurch viel Zeit und Mühe, denn sie reduzieren die Anzahl der Besichtigungen, bei denen Sie selbst vor Ort sein müssen.

DIE VORZÜGE AUF EINEN BLICK

- ✓ Zahl der Besichtigungen reduzieren
- ✓ Verkaufszeit verkürzen
- ✓ Aufmerksamkeit erhöhen
- ✓ Besichtigungen rund um die Uhr
- ✓ Reichweite erweitern
- ✓ Kostenlosen Service nutzen



IHRE IMMOBILIE VERDIENT AUSSERGEWÖHNLICHES

Wecken Sie mit einer innovativen 3D-Immobilienpräsentation sofort positive Emotionen bei Interessenten. Mit unserer qualifizierenden Matterport 3D-Tour heben Sie Ihre Immobilie von der Masse ab, sparen wertvolle Zeit und verkaufen schneller.

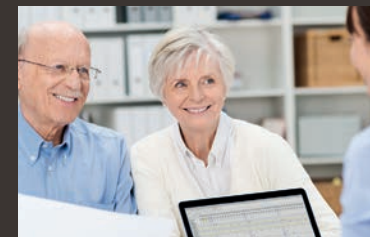


AUF DIE RICHTIGE MISCHUNG KOMMT ES AN

Um die richtige Zielgruppe anzusprechen und den passenden Käufer zu finden, reicht ein Schild im Garten nicht aus. Auch die Werbe-Häufigkeit will gut dosiert sein, um nicht den Eindruck von Zeitdruck zu erwecken. Wir stimmen alle Maßnahmen individuell auf Ihre Immobilie ab.

VON UNS GEPLANTE WERBUNG ÜBERLÄSST NICHTS DEM ZUFALL

Jede Immobilie ist ein Unikat und jeder Interessent hat andere Anforderungen. Dazu lesen nicht alle die Zeitung oder surfen im Internet. Deshalb ist eine individuell auf Ihre Immobilie und Zielgruppe abgestimmte Strategie unerlässlich. Wir kennen die richtigen Kanäle und erreichen Ihren Käufer garantiert!



VORGEMERKTE ANFRAGEN

Bei uns sind viele Interessenten registriert, die wir bereits geprüft haben. Womöglich ist Ihr Käufer schon dabei.



DIREKTMARKETING

Wir informieren Interessenten und Personalabteilungen von Unternehmen mit individuellen Mailings über den Verkauf.



REGIONALE WERBUNG

Wohnt der Käufer vielleicht in der Nachbarschaft? Mit Flyern, Aushängen und Schildern wecken wir auch hier Interesse.



PRINTANZEIGEN

Bilder, Texte, alle relevanten Daten – unsere auffälligen Anzeigen in örtlichen Zeitungen treffen immer ins Schwarze.



ONLINE-VERMARKTUNG

Wir bewerben Ihre Immobilie auf unserer Homepage und in Online-Portalen und erreichen so noch mehr Interessenten.



BIETERVERFAHREN

Lassen Sie die Gebote den Preis bestimmen, verstärken Sie den Wettbewerb um Ihre Immobilie und holen Sie mehr heraus.

MITHILFE DES BIETERVERFAHRENS DEN HÖCHSTPREIS ERZIELEN

WENN SIE SICH ENTSCHLEESSEN, IHRE IMMOBILIE ZU VERKAUFEN, STEHEN SIE SCHNELL VOR DER FRAGE NACH DER HÖHE DES ANGEBOTSPREISES. DAS BIETERVERFAHREN IST EINE INNOVATIVE STRATEGIE, BEI DER DIE GEBOTE DEN PREIS BESTIMMEN.

Ursprünglich für schwerverkäufliche Objekte eingesetzt, eignet es sich auch besonders für nachfragestarke Gebiete, sogenannte „Verkäufermärkte“. Durch die Wettbewerbssituation bei einer Besichtigung wird der Verkaufsprozess beschleunigt und die Attraktivität gesteigert.

Falls Sie Sorge haben, dass Ihre Immobilie zu günstig verkauft werden könnte, können wir Sie beruhigen. Die Preise bilden sich über den Markt, der von den Geboten der Interessenten bestimmt wird. Die starke Nachfrage, Liebhaber Ihrer Immobilie oder das persönliche Interesse an beispielsweise einer ausgewählten Lage bestimmen die Höhe des Preises und heben den von uns festgelegten Angebotspreis erfahrungsgemäß oft über den Marktpreis. Damit sparen Sie sich ein aufwändiges und teures Gutachten oder langwierige und nervenaufreibende Verhandlungen – Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis!

DER ABLAUF EINES BIETERVERFAHRENS:

01 VORANKÜNDIGEN

Vorab bewerben wir Ihre Immobilie über unsere Social-Media-Kanäle und informieren dort über den anstehenden Verkauf sowie das Mindestgebot.

02 BEKANNTMACHEN

Ihre Immobilie präsentieren wir auf unserer Homepage und bieten diese Kunden aus unserer Kartei und ggf. Ihrer Nachbarschaft an.

03 PORTALE BEDIENEN

Wir veröffentlichen alle relevanten Details und ansprechende Bilder Ihres Objekts in den einschlägigen Online-Portalen.

04 BESICHTIGEN

In einem vordefinierten Zeitraum führen wir Besichtigungstermine mit qualifizierten Interessenten in Ihrer Immobilie durch.

05 ANGEBOTE ABGEBEN

Ab einem vorab festgelegten Stichtag geben die Bieter ihre Gebote ab und werden immer aktuell über das Höchstgebot informiert.

06 ENTSCHEIDEN

Letztlich liegt es in Ihrer Hand, wem Sie Ihre Immobilie verkaufen – der sympathischen Familie oder lieber dem Höchstbietenden.



LASSEN SIE INTERESSENTEN UM IHRE IMMOBILIE WETTEIFERN

Die Immobiliennachfrage in Nürnberg und der umliegenden Region ist so hoch wie nie zuvor. Damit haben Sie beim Bieterverfahren optimale Chancen, einen erstklassigen Preis für Ihre Immobilie zu erzielen – häufig sogar über dem Marktpreis.

EIN VOLLZEIT-JOB FÜR VOLLZEIT-PROFIS

Der Verkauf einer Immobilie erfordert neben umfangreicher Recherche auch viel Verwaltungsarbeit und die ständige Erreichbarkeit für Kaufinteressenten. Nutzen Sie Ihre Freizeit doch lieber für Familie, Freunde und Hobbys – um den Verkauf kümmern wir uns.

WIR ÜBERNEHMEN DIE ARBEIT UND SIE GENIESSEN IHRE FREIZEIT

WIR WISSEN UM DEN HOHEN FINANZIELLEN UND IDEELLEN WERT IHRER IMMOBILIE, NEHMEN UNS VIEL ZEIT FÜR SIE UND BEHANDELN IHRE IMMOBILIE MIT DER ENTSPRECHENDEN WERTSCHÄTZUNG.

Im Rahmen unseres ganzheitlichen Rundum-Service übernehmen wir alle mit dem Verkauf verbundenen Aufgaben und informieren Sie fortlaufend über den aktuellen Stand. Sie können sich einfach entspannt zurücklehnen.



INTERESSENTENBETREUUNG

- Persönliche Beratung
- Umfassende Vorabqualifizierung
- Ständige Erreichbarkeit bei Fragen
- Nachfassen nach Besichtigungen



BONITÄTSPRÜFUNG

- Persönliche Befragung des Käufers
- Schufa-Prüfung
- Auskunft Bürgel & Creditreform
- Prüfung Konto- oder Depotauszüge



BESICHTIGUNGEN

- Vorbereitung & Terminvereinbarung
- Bestätigung bei Interessenten
- Zeiteffiziente Durchführung
- Beantwortung aller Fragen



FINANZIERUNG FÜR KÄUFER

- Vermittlung Finanzierungsberatung
- Sicherstellung Kauffinanzierung
- Großes Partnernetzwerk
- Auch für Versicherung, Anlage etc.



VERHANDLUNGSFÜHRUNG

- Umfassendes Objektwissen
- Kenntnis aller Käuferargumente
- Spezifische Verhandlungsmethoden
- Langjährige Erfahrung



VERTRAGSGESTALTUNG

- Zusammentragen aller Inhalte
- Aktuelle Rechtskenntnisse
- Ausarbeitung Vertrag
- Vorbesprechung mit Verkäufer



NOTARTERMIN

- Notarvermittlung
- Abstimmung & Vereinbarung Termin
- Begleitung zum Notartermin
- Unterstützung bei Fragen vor Ort



OBJEKTÜBERGABE

- Koordination Übergabe
- Ablesen aller Zählerstände
- Sicherstellung Räumung, Zahlung
- Erstellung einwandfreies Protokoll

ERZIELEN SIE DEN BESTEN ERLÖS FÜR IHR MEHRFAMILIENHAUS

WIR SIND SEIT VIELEN JAHREN ERFAHRENER PARTNER FÜR ANLEGER UND INVESTOREN UND FINDEN DEN RICHTIGEN KÄUFER FÜR SIE.

Mehrfamilienhäuser sind bei Kapitalanlegern und Investoren sehr begehrt, denn viele Menschen möchten mit dem Kauf eines „Zinshauses“ ein sicheres Fundament für ihre private Altersvorsorge legen. Damit Sie bei einem Geschäft dieser finanziellen Größenordnung keine Risiken einzugehen, beraten wir Sie vor dem Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses gern vorausschauend und umfassend.



In sehr guten Lagen bewegen sich die Werte für ein Mehrfamilienhaus-Grundstück laut Bodenrichtwertkarte des Gutachterausschusses (Stichtag 31.12.2016) durchschnittlich bei 970,- €/m², in guten Lagen bei 680,- €/m². Die durchschnittliche Rendite bei Mehrfamilienhäusern in Nürnberg betrug im Jahr 2015 rund 5,1 Prozent. Doch kommt es immer auch auf die Lage an: Ein Beispiel für eine Wohnlage, die normalerweise eine gute Rendite bringt, ist St. Johannis. Die Bruttomietrenditen für Bestandswohnungen fallen

mit durchschnittlich 5,3 Prozent im Bundesvergleich hoch aus und sind schon längere Zeit sehr stabil. Auch die Renditen für Neubauwohnungen fallen mit durchschnittlich 3,6 Prozent hoch aus und gingen im letzten Jahr sogar nach oben. St. Johannis ist für Käufer einer bereits bestehenden Wohnung als Anlageimmobilie aufgrund der Mietrendite also grundsätzlich attraktiv. Aber auch ein Blick auf die Ausstattung, den Zustand und die Mieterschaft ist wichtig – denn nur viele kleine Facetten ergeben ein genaues Bild.

Wir erfahren meist frühzeitig vom Verkauf einer Immobilie für Kapitalanleger und Investoren. Mit uns gehen An- und Verkäufe rasch vonstatten, denn wir kennen die wichtigen Akteure am Markt, führen sie erfolgreich zusammen und stehen für maßgeschneiderte, zukunftsichere Lösungen.

ERFOLG, DER FÜR SICH SPRICHT: EIN AUSZUG UNSERER MEHRFAMILIENHAUS-REFERENZEN



Jugendstil-Mehrfamilienhaus
in Nürnberg-Gärten h. d. Veste



Mehrfamilienhaus mit 6 Wohnungen
in Nürnberg-Wöhrd



Mehrfamilienhaus
in Nürnberg-St. Johannis



Mehrfamilienhaus mit 10 Wohneinheiten
in Nürnberg-Muggenhof



Wohn- & Geschäftshaus mit 9 Einheiten
in Nürnberg-Steinbühl



Mehrfamilienhaus Nähe Humboldtplatz
in Nürnberg

BEIM SECRET SALE GELANGEN SIE MIT LEISEN TÖNEN ZUM ERFOLG

DIE PRÄSENTATION EINER PREMIUM-IMMOBILIE IM INTERNET ODER IN DER ZEITUNG KOMMT FÜR VIELE EIGENTÜMER AUF KEINEN FALL INFRAGE. AUS DIESEM GRUND BIETEN WIR MIT DEM SECRET SALE EINE DER DISKRETESTEN VERMARKTUNGSARTEN AN.

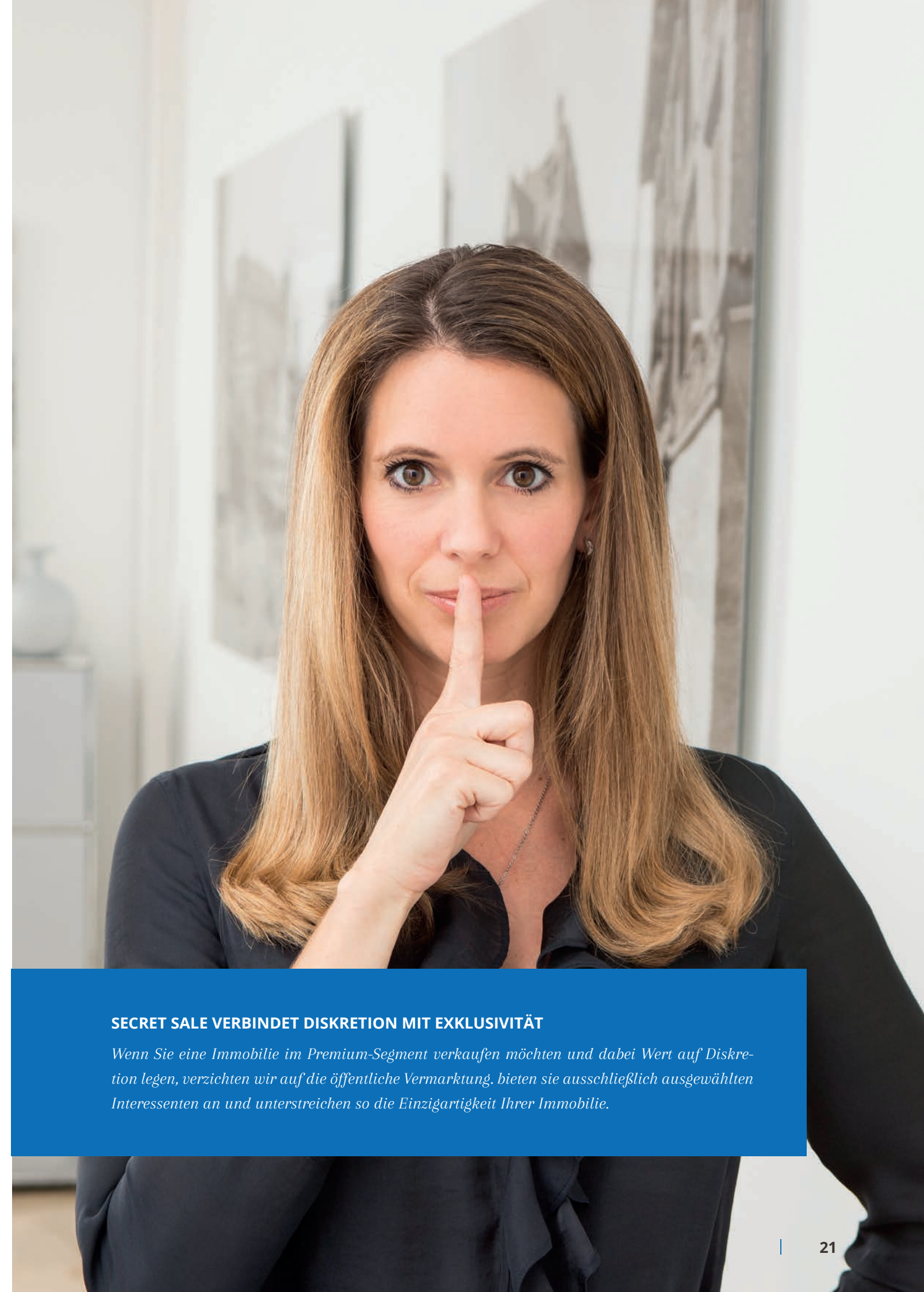
Dabei wird die Immobilie einem ausgewählten Kreis solventer Kaufinteressenten aus unserem Premiumnetzwerk offeriert. Dazu gehören zum Beispiel Angehörige namhafter, deutschlandweit operierender Family Offices, die ihr Vermögen reinvestieren möchten oder eine repräsentative Immobilie zur Selbstnutzung suchen oder auch Mandanten renommierter Anwalts- und Steuerkanzleien. Bei einem Verkauf sehr hochwertiger Immobilien besteht seitens der beteiligten Parteien oft der Wunsch nach maximaler Diskretion.



Gerade Verkäufer von Mehrfamilien- oder Wohn- und Geschäftshäusern legen viel Wert darauf, im Vorfeld des Verkaufs sensibel und diskret vorzugehen. Und auch der Verkauf der Familienvilla soll häufig fernab der Öffentlichkeit geschehen.

BESONDERER SERVICE FÜR EINZIGARTIGE IMMOBILIEN

Mit unserem Secret Sale findet ein exklusives Angebot ohne Reibungsverluste – und vor allem ohne den Blick der Öffentlichkeit – den Weg zu den anspruchsvollsten Kaufinteressenten. Denn wir beobachten regelmäßig wieder den gleichen Effekt: Die hohe Qualität einer Premium-Immobilie und die Offerte an einen sehr kleinen, exklusiven Käuferkreis unterstreichen die Einzigartigkeit. Aus diesem Grund sind die Käufer auch schnell bereit, den höchstmöglichen Marktpreis oder sogar einen Liebhaberpreis dafür zu bezahlen. Da ist es bei Immobilien nicht anders als bei edlen Artefakten – sie haben ihren eigenen Markt, für den man den Schlüssel haben muss.



SECRET SALE VERBINDET DISKRETION MIT EXKLUSIVITÄT

Wenn Sie eine Immobilie im Premium-Segment verkaufen möchten und dabei Wert auf Diskretion legen, verzichten wir auf die öffentliche Vermarktung, bieten sie ausschließlich ausgewählten Interessenten an und unterstreichen so die Einzigartigkeit Ihrer Immobilie.

VERMARKTEN SIE IHR NEUBAUPROJEKT SCHNELLER UND ZU 100 PROZENT

**KONZEPTION, VERMARKTUNG UND VERTRIEB IHRER NEUBAUPROJEKTE SIND BEI UNSEREN
ERFAHRENEN SPEZIALISTEN IN ZUVERLÄSSIGEN HÄNDEN.**

Welches Grundstück ist geeignet? Was erlauben Bebauungs- und Flächennutzungsplan? Zu welchem Ergebnis kommt die Kosten-Gewinn-Kalkulation? Vermietung, Verkauf oder Mischlösung?

Wir kennen den Markt und die Antworten. Wir analysieren, recherchieren, kalkulieren und projektieren, finden die passenden Mieter und/oder Käufer, vermitteln maßgeschneiderte Finanzierungen und vieles mehr.

WIR SIND IHR PROFESSIONELLER PARTNER FÜR ALLE PHASEN IHRES NEUBAUVORHABENS.



ANALYSE & BERATUNG

- ✓ Standort, Bedarf, Wettbewerb
- ✓ Vermarktungsprognose
- ✓ Grundstücksrecherche
- ✓ Erschließung & Nutzung
- ✓ Größe, Grundriss
Ausstattung
- ✓ Preiseinschätzung



VERMARKTUNG

- ✓ Entwicklung Story,
Logo, Name
- ✓ Konzeption Bauschild
- ✓ Print- & Internetwerbung
- ✓ Pressearbeit
- ✓ Objektvideo
- ✓ Matterport Besichtigung



VERTRIEB

- ✓ Direktansprache
Interessenten & Relocater
- ✓ Besichtigungen
- ✓ Bonitätsprüfung
- ✓ Vertragsgestaltung
- ✓ Vertragsabschluss
- ✓ Finanzierungsvermittlung



SIE BAUEN, WIR VERMARKTEN

Die richtigen Mieter und/oder Käufer für ein Neubauprojekt zu finden, ist ein komplexer Prozess. Wir verstehen den Markt, beherrschen die Abläufe und kennen die Zielgruppen. So vermarkten Sie Ihr Neubauprojekt schneller und zu 100 Prozent.

DER RICHTIGE KÄUFER ZUM BESTEN PREIS

Grundstück ist nicht gleich Grundstück und eine detaillierte Analyse vor dem Verkauf ist unerlässlich. Unsere marktkundigen Berater liefern Ihnen alle Informationen, die Sie für die Preisfestlegung brauchen und erzielen auf Wunsch den bestmöglichen Kaufpreis.

ERZIELEN SIE FÜR IHR GRUNDSTÜCK DEN MAXIMALEN PREIS

DER GRUNDSTÜCKSVERKAUF IST FÜR LAIEN EINE KOMPLEXE AUFGABE MIT HOHEN FINANZIELLEN RISIKEN. MIT UNS FINDEN SIE GARANTIERT DEN RICHTIGEN HÄUSLEBAUER.

Größe, Richtpreis, Form, Lage, Erschließungsgrad, Bodenbelastung – es gibt zahlreiche Faktoren, die den Wert eines Grundstücks erhöhen oder mindern können. Wir sind Experten für die Wertermittlung und den Verkauf von Grundstücken, schützen Sie vor bösen Überraschungen und realisieren den besten Preis für Sie.

Um den richtigen Marktwert Ihrer Immobilie festzustellen, analysieren wir sowohl Ihr Grundstück als auch die Mikro- und Makrolage mit fundierten Verfahren detailliert.

Wie ist es um die Verkehrsanbindung des Grundstücks bestellt? Welche Vor- und eventuellen Nachteile bringt die vorhandene und zukünftig geplante Infrastruktur mit sich? Gibt es Ärzte, Schulen, Geschäfte etc. in der Nähe?

Wir liefern Ihnen schon vor dem Verkaufsstart die Antworten auf alle Fragen, die sich potenzielle Käufer stellen, prüfen die möglichen Nutzungsarten gemäß Flächennutzungsplan und vieles mehr.

ANALYSE, BERATUNG, ZIELGRUPPENDEFINITION, VERMARKTUNG, VERHANDLUNG – BEI UNS IST IHR GRUNDSTÜCKSVERKAUF IN ERFAHRENEN, PROFESSIONELLEN HÄNDEN.

Gehen Sie beim Grundstücksverkauf von Anfang an auf Nummer sicher: Unsere Spezialisten verstehen den örtlichen Immobilien- und Grundstücksmarkt sowie die Makro- und Mikrolage wie kein anderer. Sie profitieren von vielfältigen Kontakten beispielsweise zu Gutachterausschüssen, Bauträgern sowie Investoren und erhalten schnelleren Zugang zu allen Dokumenten. Wir kennen die richtige Zielgruppe, wissen, wie wir sie garantiert erreichen und verhandeln professionell in Ihrem Sinne. Sie brauchen sich nur zurücklehnen, wir kümmern uns um den Rest und finden den richtigen Käufer zum höchstmöglichen Preis.

Baugrundstück
zu verkaufen

ERFOLGREICH ZUSAMMENARBEITEN – AUCH NACH VERTRAGSABSCHLUSS

UNSER PERSÖNLICHES ENGAGEMENT ENDET NICHT MIT DEM ERFOLGREICHEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE. AUCH DANACH STEHEN WIR IHNEN FÜR IHRE FRAGEN UND ANREGUNGEN ZUR VERFÜGUNG.

Die Zufriedenheit unserer Kunden hat bei uns Priorität. Daher geht unser Service über die Unterzeichnung des Kaufvertrages hinaus und bietet Ihnen eine umfassende Nachbetreuung rund um Ihre Immobilienanliegen. So sind wir beispielsweise bei nachträglichen Fragen rund um den Verkauf für Sie da und stehen Ihnen ebenfalls in praktischen Angelegenheiten wie einem professionellen Umzugs-service zur Verfügung.

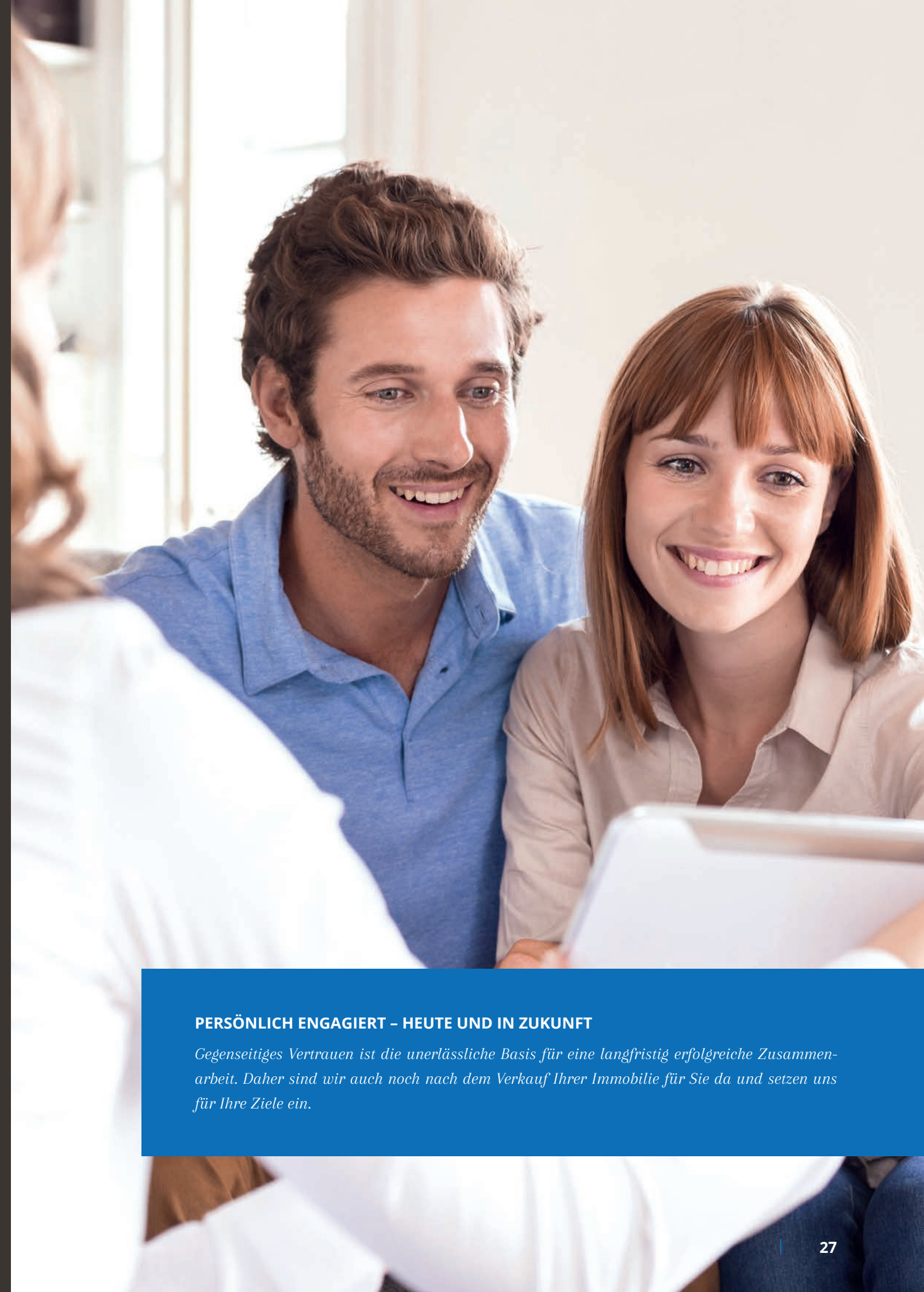


UNSERE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

- ✓ Unterlagen-Management
- ✓ Übergabeprotokoll
- ✓ Schlüsselübergabe
- ✓ Sicherstellung Zahlung
- ✓ Umzugsservice
- ✓ Kontakte-Netzwerk

UNSER EXPERTENNETZWERK FÜR IHRE ANLIEGEN

Durch unser umfassendes Netzwerk aus Dienstleistern verschiedenster Branchen sind wir in der Lage, für jedes Anliegen den passenden Experten zu empfehlen – ob Handwerker, Transportunternehmen oder Anwalt. Gerne vermitteln wir Ihnen den Kontakt zu unseren zuverlässigen Partnern.



PERSÖNLICH ENGAGIERT – HEUTE UND IN ZUKUNFT

Gegenseitiges Vertrauen ist die unerlässliche Basis für eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit. Daher sind wir auch noch nach dem Verkauf Ihrer Immobilie für Sie da und setzen uns für Ihre Ziele ein.

MIT UNS SIND EIGENTÜMER IMMER BESTENS BERATEN

MEHR QUALITÄT UND LEISTUNG FÜR SIE

Für Ihren Erfolg scheuen wir keinen Vergleich. Zahlreiche Auszeichnungen unabhängiger Institutionen bescheinigen uns regelmäßig beste Ergebnisse hinsichtlich Zuverlässigkeit, Qualität und Professionalität unserer Arbeit.



Durch die Zugehörigkeit zu standortübergreifenden Verbänden können wir Ihnen zudem noch mehr Leistungen bieten. Sie haben bei uns immer einen persönlichen Ansprechpartner, profitieren aber gleichzeitig von der Kompetenz aller angeschlossenen Unternehmen.

WIR FREUEN UNS ÜBER VIELE ZUFRIEDENE KUNDEN

Hunderte erfolgreich verkaufte Immobilien und Schreiben zufriedener Kunden bestätigen uns täglich in unserer Arbeit. Ihr positives Feedback spornt uns ständig aufs Neue zu Höchstleistungen an, um für jede uns anvertraute Immobilie den passenden neuen Besitzer zu finden.

KRIS KROSS

„Fachlich wie menschlich absolut TOP! Herr Sagraloff hat mich beim Kauf sehr gut betreut. Notwendige Unterlagen wurden mir sofort nach Besichtigung zur Verfügung gestellt. Die Besichtigung war kompetent und freundlich. Bereits im Vorfeld konnte ich die Immobilie im übersandten Exposé durch ein 360-Grad-Video besichtigen. Die Firma Immopartner kann ich nur empfehlen. WEITER SO!“

MAX RUETH

„Danke, Herr Sagraloff, für die Bewertung unserer Wohnung. Ihre Marktanalyse hat uns den Markt transparenter gemacht. Die von Ihnen vorgestellte Vorgehensweise beim Verkauf hat uns sehr gut gefallen. Danke auch an dieser Stelle an Frau Krettek. Leider müssen wir den Verkauf noch einige Monate zurückstellen. Wir werden uns auf jeden Fall für den Immobilien Makler Immopartner entscheiden.“

DIANA ROGGE

„Wir haben durch Immopartner ein tolles Haus gefunden. Die Vermittlung durch Frau Jegensdorf war sehr kompetent und verlief reibungslos. Von der Anfrage der Immobilie bis zum unterschreiben des Mietvertrags ging alles sehr zügig und unkompliziert. Wir würden immer wieder über Immopartner auf Immobiliensuche gehen. Vielen Dank dafür :) D. Pham“

KÜRZLICH IN IHRER NACHBARSCHAFT VERKAUFT



Exklusiv-Villa mit ca. 1300 m² Grund
Nürnberg-Fischbach



Schickes Einfamilienhaus
Fürth-Poppenreuth



Exkl. Maisonettewohnung mit Dachterrace
Nürnberger Südost



Reiheneck-Bungalow
Nürnberg-Langwasser



Modernes Einfamilienhaus mit vielen Extras
Erlangen-Kosbach



Top Reihenhaushaus
Erlangen-Büchenbach



LERNEN SIE UNSERE ARBEIT KENNEN UND SCHÄTZEN

**MACHEN SIE IHREN IMMOBILIENVERKAUF ZUR VERTRAUENSSACHE. WIR STEHEN IHNEN
VOM ERSTKONTAKT BIS ZUM ABSCHLUSS ZUR SEITE – KOMPETENT, SICHER, MENSCHLICH.**

- 01 SCHRITT 1**
Vereinbaren Sie einen persönlichen, unverbindlichen Beratungstermin und lernen Sie uns und unsere Arbeit kennen – für ein gutes Gefühl von Anfang an.
- 02 SCHRITT 2**
Zeigen Sie uns Ihre Immobilie in einem Termin vor Ort, damit wir uns ein genaues Bild von ihr machen können – für eine zuverlässige Wertermittlung und optimale Präsentation.
- 03 SCHRITT 3**
Wir erläutern Ihnen detailliert, was wir alles tun, um speziell für Ihre Immobilie den besten Preis zu erzielen und kümmern uns darum – damit Sie sich entspannt zurücklehnen können.

BEI UNS IST IHRE IMMOBILIE IN DEN BESTEN HÄNDEN!

WIR FREUEN UNS SCHON DARAUF, SIE KENNENZULERNEN.



Ihr Immobilienpartner
in der Metropolregion.

Stefan Sagraloff
Geschäftsführer

 (0911) 47 77 60 10
 (0173) 68 63 26 3
 (0911) 47 77 60 14
 info@immopartner.de

  Mitglied im
Immobilienverband
Deutschland IVD

Färberstr. 5 (Hefnersplatz)
90402 Nürnberg





IHR VERKAUFSERFOLG IST UNSERE HÖCHSTE PRIORITÄT

IMMOPARTNER Stefan Sagraloff e.K.



Färberstr. 5 (Hefnersplatz)
90402 Nürnberg



Tel.: 0911 / 47 77 60 13
Fax: 0911 / 47 77 60 14



team@immopartner.de
www.immopartner.de