



DAHLE & COMPANY

IMMOBILIEN

Maklercheck

VERGLEICHEN SIE DAHLER & COMPANY MIT ANDEREN MAKLERUNTERNEHMEN

<i>Grundlegende Leistungen</i>	DAHLER & COMPANY	Andere Makler	Eigene Vermarktung
Als Marke bereits mehr als 25 Jahre am Markt	✓		
Zusammenarbeit mit über 60 Büros deutschlandweit und in Spanien	✓		
Professionelle Maklersoftware zur technischen Abwicklung und Kommunikation mit Interessenten und Kunden	✓		
Fachausbildung der Makler an hauseigener Real Estate School	✓		
Regelmäßige Weiterbildung der Makler zu fachspezifischen Themen (Immobilienbewertung, Marktwertermittlung uvm.)	✓		
Eigene Immobilienshops und -büros mit direkter Vorort-Betreuung	✓		
Sehr positive Reputation deutschlandweit (online und offline)	✓		
Zahlreiche positive Rezensionen und 5-Sterne Bewertungen auf verschiedensten Portalen im Internet	✓		
Durchgängig gute telefonische Erreichbarkeit (wochentags 9-18 Uhr, am Wochenende nach Absprache)	✓		
Dreifacher Testsieger als „bester Immobilienmakler Deutschlands“ (gekürt vom Deutschen Institut für Servicequalität)	✓		
Überdurchschnittlich hohe Franchisepartner-Zufriedenheit mit dreifacher Höchstauszeichnung (GOLD Award)	✓		
Hochwertiger Marken- und Außenauftritt, der täglich gelebt und an die Kunden weitergegeben wird	✓		
Hochwertige Website, die kontinuierlich ausgebaut und gepflegt wird	✓		
Jährliche Erstellung von Marktberichten anhand der tatsächlichen Verkaufszahlen und Verkaufspreise im Zielgebiet (keine Angebotspreise), dadurch wesentlich detailliertere Marktkenntnisse	✓		
Eine Vielzahl an vorgemerkten Kunden, sodass Immobilien oftmals bereits ohne öffentliche Vermarktung veräußert werden	✓		
<i>Stufe 1: Prüfung und Aufbereitung</i>			
Premium-Leistungsgarantie, jeden Kunden individuell zu betreuen	✓		
Umfassende Vor-Ort Besichtigung und Prüfung der Immobilie	✓		
Marktwertermittlung der Immobilie durch Marktanalyse inkl. Vergleich mit tatsächlichen Verkaufspreisen	✓		

Einholung und Prüfung des Grundbuchauszugs und eventuelle Anforderung beim Amtsgericht	✓		
Einholung Mietverträge (Bei Eigentumswohnungen), Teilungserklärung, WEG-Versammlungsprotokolle, Wirtschaftsplan, Wohngeldabrechnungen	✓		
Prüfen besonderer technischer Rahmenbedingungen z.B. Baulasten, Wegrechte & Sonstige	✓		
Erstellung eines bedarfs- oder verbrauchsorientierten Energieausweises	✓		
Zielgruppenanalyse der zur Immobilie passenden Käufergruppen	✓		
Elektronischer Abgleich der Zielgruppe mit eigener Kundenkartei	✓		
Stufe 2: Vermarktung			
Professionelle Aufbereitung des Grundrisses	✓		
Erstellung professioneller Immobilienaufnahmen im Innen- und Außenbereich	✓		
Homestaging (sofern von unseren Kunden gewünscht)	✓		
Erstellung eines Exposés mit ansprechenden Texten und Bildern in Digital- und Printform	✓		
Erstellung eines individuellen Vermarktungskonzeptes	✓		
Auf Wunsch: Diskrete Vermarktung, bei der die Immobilie lediglich unter der Hand vermarktet wird	✓		
Sofern vorhanden: Direktansprache der vorgemerkten Suchkunden	✓		
Präsentation der Immobilie in unseren Shops deutschlandweit	✓		
Präsentation der Immobilie in internen, überregionalen Newslettern mit mehr als 5.000 Eigentümern und Interessenten	✓		
Präsentation der Immobilie in regionalen und überregionalen Anzeigen wie der WELT Zeitung	✓		
Präsentation der Immobilie auf unseren Website mit mehr als 15.000 Besuchern / Woche	✓		
Präsentation der Immobilie auf den gängigen Immobilienportalen	✓		
Präsentation der Immobilie als 360 Grad Rundgang (sofern gewünscht)	✓		

Präsentation der Immobilien im Kundenmagazin mit einer Auflage von über 75.000 Exemplaren	✓		
Präsentation der Immobilie durch lokale Verkaufsschilder und Maklergalgen (sofern gewünscht)	✓		
Stufe 3: Besichtigung & Reporting			
Kaufinteressentenfilterung durch bestehende Kundenkartei	✓		
Einzelbesichtigung mit vorgeprüften Kaufinteressenten	✓		
Besichtigungstermine auch nach den normalen Öffnungszeiten	✓		
Besichtigungstermine auch am Wochenende und an Feiertagen	✓		
Regelmäßiges Verkaufsreporting (Aktivitätenbericht)	✓		
Bieterverfahren (nur in besonderen Fällen)	✓		
Stufe 4: Verkauf			
Finanzielle Vorprüfung sowie Identifikationsprüfung des Interessenten	✓		
Führen von Vertrags- und Kaufpreisverhandlungen	✓		
Besprechung des notariellen Kaufvertrages mit beiden Vertragsparteien	✓		
Erstellung und Beauftragung des notariellen Kaufvertrages und Terminkoordination	✓		
Unterstützende Begleitung zum Notar	✓		
Stufe 5: Übergabe			
Gemeinsame Immobilien- und Schlüsselübergabe an den Käufer	✓		
Erstellung eines Übergabeprotokolls zum reibungslosen Abschluss des Verkaufes	✓		
Übergabe aller objektrelevanten Unterlagen	✓		

ZUHAUSE IN BESTEN LAGEN

www.dahlercompany.de