



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 „besten 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 (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