



LEISTUNG, POWER
UND EXPERTISE

IMMOBILIENPROFIS MIT TRADITION UND INNOVATION



INDENMAYER IMMOBILIEN IST EIN FAMILIENBETRIEB. SEIT 1994 ENGAGIEREN WIR UNS FÜR DEN ERFOLGREICHEN VERKAUF VON IMMOBILIEN UND SETZEN DABEI AUF UNSERE ERFAHRUNG UND MODERNSTE MITTEL.

Wir sind Ihr Ansprechpartner für den Immobilienverkauf in Leinfelden-Echterdingen und Umgebung. Mit Herz, Verstand und unserer Leidenschaft für Immobilien stehen wir Ihnen zur Seite und übernehmen gerne alle Aufgaben für den Verkauf Ihrer Wohnung oder Ihres Hauses.

Dabei unterstützen wir Sie nicht nur mit unserer fachlichen Expertise und umfassenden Leistungen, sondern auch mit unserer menschlichen Kompetenz. Denn aus unserer langjährigen Erfahrung wissen wir, dass mit Ihrem Eigentum auch Ihre Geschichten, Ihre Erinnerungen und Emotionen verbunden sind und die Immobilie häufig den wertvollsten Besitz darstellt. Gerne gehen wir bei der Betreuung in familiärer Atmosphäre ganz individuell auf Ihre Fragen und Wünsche ein.

Für Ihren Verkaufserfolg setzen wir innovative Lösungen ein. Mit Hilfe künstlicher Intelligenz ermitteln wir den aktuellen Wert Ihrer Immobilie, für die Vermarktung nutzen wir moderne technische Ausrüstung sowie virtuelle Rundgänge und im Dokumentenmanagement setzen wir auf Digitalisierung. Als professioneller Makler sind wir IHK-geprüft und erweitern in jährlichen Weiterbildungen unsere Kenntnisse und Fähigkeiten.

Legen Sie den Verkauf in unsere vertrauensvollen Hände!

MICHAEL LINDENMAYER

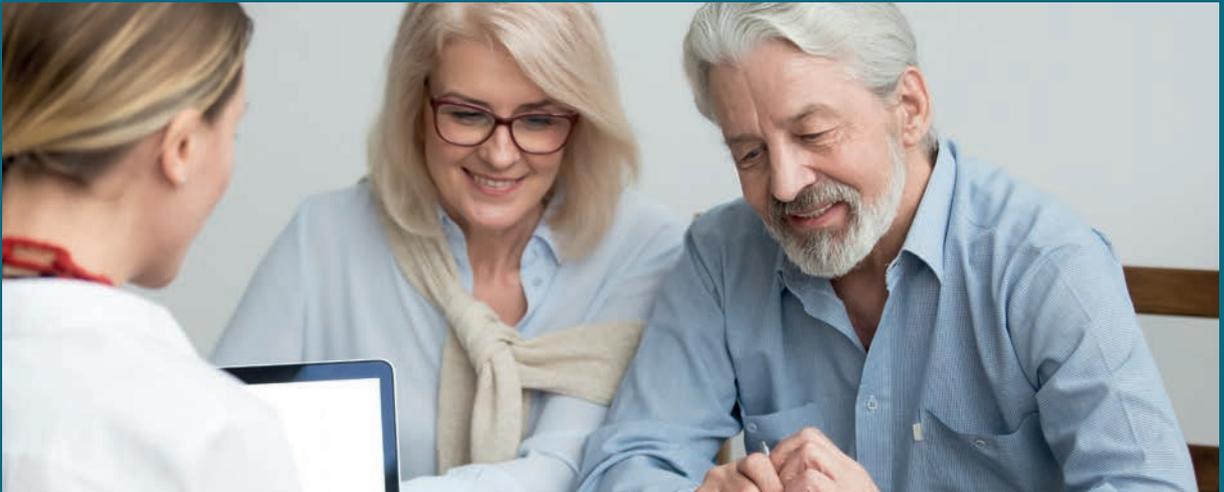
Kaufmann i. d. Grundstücks-/ u. Wohnungswirtschaft IHK



IN 6 SCHRITTEN ZUM IMMOBILIENVERKAUF

UNSERE LEISTUNGEN FÜR IHREN ERFOLG

Eine Immobilie zu verkaufen, ist ein großes Projekt. Wir bieten Ihnen alle Leistungen, die nötig sind, um für Ihre Immobilie den einen richtigen Käufer zu finden.



01

INNOVATIVE WERTERMITTLUNG

Wir nehmen die Marktwertermittlung anhand tagesaktueller Daten und mit moderner Technik vor und wählen das passende Verfahren.

02

PRÄSENTATIONSMITTEL

Mit ausgewählten Mitteln für die Immobilienpräsentation verschaffen wir Ihrem Objekt hohe Aufmerksamkeit bei den Interessenten.

03

VORGEMERKTE KUNDEN

Profitieren Sie von unserer Interessentendatenbank, in der bonitätsgeprüfte Kunden schon auf Ihre Immobilie warten.

04

IMMOBILIENMARKETING

Mit vielfältigen Maßnahmen zur Vermarktung machen wir Ihren Immobilienverkauf bei der richtigen Zielgruppe bekannt.

05

VERKAUFSMANAGEMENT

Wir unterstützen Sie umfassend bei den Besichtigungen, Verhandlungen und allen relevanten finanziellen Angelegenheiten.

06

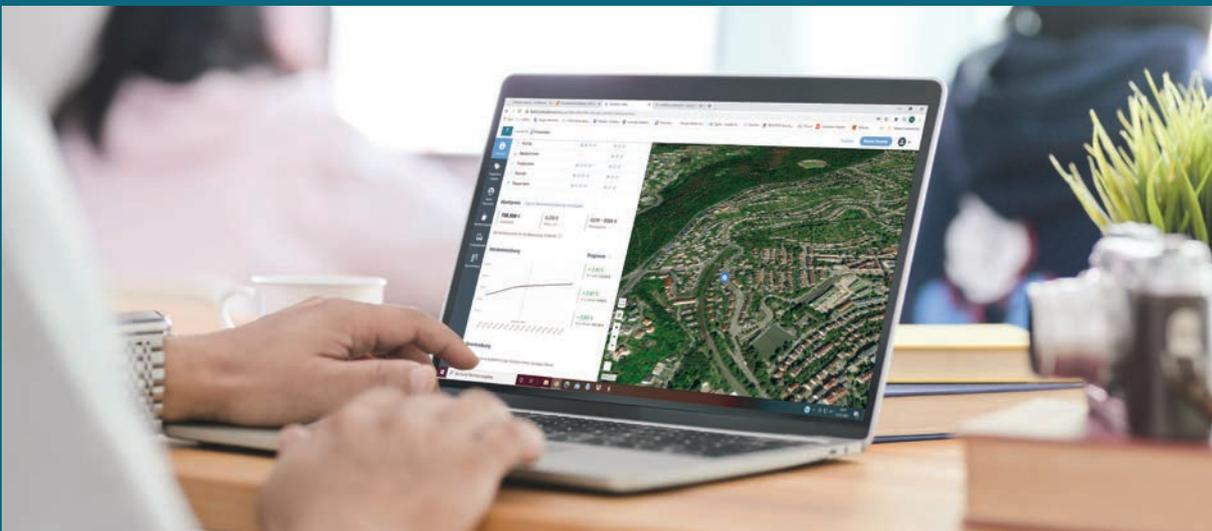
VERKAUFSABSCHLUSS

Bei den Themen Notartermin, Kaufvertrag und Übergabe stehen wir Ihnen zur Seite und sind auch nach dem Verkauf für Sie da.

INNOVATIVE WERTERMITTLUNG

PROFITIEREN SIE VON MODERNER TECHNIK UND GEEIGNETEN VERFAHREN

Der erste Schritt für den Immobilienverkauf ist eine professionelle Bewertung. Denn ohne den Wert zu kennen, können Sie keinen Verkaufspreis festlegen und laufen Gefahr, eine Menge Geld zu verschenken. Entscheidende Kriterien sind die Mikro- und Makrolage mit der jeweiligen Infrastruktur, die Gebäudeart sowie das Baujahr und die Bauweise. Für die Analyse nutzen wir eine innovative Software, die die aktuellsten Marktdaten, Statistiken und künstliche Intelligenz nutzt, um Bewertungen in Echtzeit zu erstellen und die Entwicklungen für 1-2 Jahre nachvollziehen lässt. Sie erhalten von uns einen Link und so können wir gemeinsam die Bewertung im Detail durchgehen.



VERGLEICHSWERTVERFAHREN

Präzise Methode, die Vergleichsobjekte zur Wertermittlung nutzt

Geeignet für:

- ✓ unbebaute Grundstücke
- ✓ Sondereigentum

SACHWERTVERFAHREN

Anspruchsvolles Verfahren zur Bestimmung des Marktwerts

Geeignet für:

- ✓ Einfamilienhäuser
- ✓ Eigentumswohnungen

ERTRAGSWERTVERFAHREN

Verfahren für Objekte mit Zweck zur Ertragserzielung

Geeignet für:

- ✓ Mehrfamilienhäuser
- ✓ Gewerbeimmobilien

Je nach Objekt wenden wir das passende Verfahren zur Wertermittlung an.

ÜBERZEUGENDE PRÄSENTATIONSMITTEL

WAS WIR VERSPRECHEN, DAS HALTEN WIR

Für die Immobilienpräsentation setzen wir auf verschiedene moderne Methoden, um Ihre Immobilie optimal in Szene zu setzen. Mit professionellem Equipment und entsprechender Software erstellen wir 3D-Grundrisse sowie hochwertige Bildaufnahmen für das Exposé oder virtuelle Rundgänge. Ein digitales Homestaging dient zur Anschauung und zur optimalen Vermarktung. Mit unserer digitalen Dokumentenmappe haben Sie jederzeit Einblick und erhalten Sicherheit für alle Daten über 5 Jahre. Je nach Zielgruppe wählen wir die passenden Präsentationsmittel aus und setzen diese zielführend für Ihre Immobilie ein.



GUT DING WILL WEILE HABEN ...

Da wir uns intensiv mit Ihrem Objekt auseinandersetzen und eine individuelle Strategie für die Präsentation entwickeln, um die Chancen auf eine erfolgreiche Vermittlung zu optimieren, sollten Sie rund 10 Tage einplanen bis Ihre Immobilie vollkommen strahlt.

DEN RICHTIGEN KÄUFER FINDEN

WIR KENNEN DIE ZIELGRUPPE, ANALYSIEREN FÜR SIE UNSERE VORGEMERKTEN KUNDEN UND MACHEN DEN VERKAUF BEKANTT

In unserer Datenbank haben wir bereits viele vorgemerkte Interessenten, die wir kennen und die auch häufig schon bonitätsgeprüft sind. Für eine von fünf Immobilien können wir so innerhalb weniger Tage einen neuen Eigentümer finden - Geschwindigkeit von der auch Sie profitieren.

01

BONITÄTSGEPRÜFT

02

PERSÖNLICH BEKANTT

03

SCHNELLE ENTSCHEIDUNG



MODERNES IMMOBILIENMARKETING

Wir setzen auf eine Mischung aus bewährten und innovativen Maßnahmen zur systematischen Vermarktung Ihrer Immobilie. Dabei legen wir besonderen Wert auf eine passende Zielgruppenansprache. Um die Interessenten von Ihrer Immobilie zu überzeugen, erstellen wir ein hochwertiges Exposé mit informativen Text-

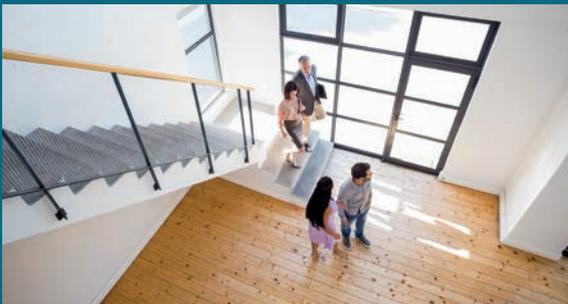
ten und professionellen Fotoaufnahmen, das wir als digitale und Print-Version zur Verfügung stellen. Über verschiedene Kanäle wie Inserate in Zeitungen und im Internet, Verkaufsschilder oder Mailingaktionen machen wir wirksam auf Ihren Immobilienverkauf aufmerksam.

DER OPTIMALE ABLAUF IN DER VERKAUFSPHASE

WIR ÜBERNEHMEN FÜR SIE ZUVERLÄSSIG DIE INTERESSENTENBETREUUNG UND ORGANISIEREN DAS DOKUMENTENMANAGEMENT

Der Fokus unserer Arbeit liegt stets darauf, dass wir für Sie das optimale Ergebnis erzielen möchten. Daher kümmern wir uns für Sie um die Anfragen der potentiellen Käufer und prüfen diese eingehend auf Ihre Motive für den Kauf und die Bonität. Um für Sie die Zahl der Besichtigungen in den eigenen vier Wänden so gering wie möglich zu halten, nutzen wir auch virtuelle Rundgänge, die den Interessenten schon online einen detaillierten

Eindruck verschaffen. Für die anschließenden Verkaufsverhandlungen mit dem Käufer sind wir speziell geschult, so dass wir für Sie einen angemessenen Preis aushandeln. Profitieren Sie zusätzlich von unserem großen Netzwerk und den Kontakten zu Notar, Banken, Finanzierungsvermittlern, Versicherungen und Versorgern. Mit dem entsprechenden Dokumentenmanagement können wir den Verkaufsprozess maßgeblich beschleunigen.



VERKAUFSABSCHLUSS: KAUFVERTRAG, NOTARTERMIN UND ÜBERGABE

Ist der passende Käufer gefunden und liegt der Finanzierungsnachweis vor, übernehmen wir gerne die Anforderung und Weitergabe des Kaufvertrags. Beim Notar erfolgt dann die Unterschrift, die den Immobilienverkauf rechtskräftig macht. Im Anschluss unterstützen wir Sie gerne beim Übergabetermin und sorgen für ein gültiges Übergabeprotokoll. In einem digitalen Ordner stellen wir alle relevanten Dokumente zusammen und sichern für Sie die Daten für einen Zeitraum von 10 Jahren.

PERSÖNLICHE NACHBETREUUNG

Die Zufriedenheit unserer Kunden hat bei uns oberste Priorität. Daher geht unser Service über die Unterzeichnung des Kaufvertrags hinaus. Wir bieten Ihnen eine umfassende Nachbetreuung und stehen für Ihre Fragen zu allen Immobilienanliegen bereit.

ERFOLGREICH VERKAUFEN: WIR LEGEN FÜR SIE DEN TURBO EIN



24/7 - IMMER BESTENS INFORMIERT

Sie erhalten von uns während des Verkaufsprozesses online und zu jeder Zeit aktuelle Informationen:

- 01 Alle Arbeitsschritte wie Exposéerstellung oder Bildbearbeitung
- 02 Neue Interessentenanfragen und deren Herkunft
- 03 Anzahl und Empfänger verschickter Exposés der Immobilie
- 04 Tagesaktuelle Terminplanung für Besichtigungen
- 05 Rückmeldungen der Interessenten nach der Besichtigung
- 06 Geführte Telefonate mit potenziellen Käufern
- 07 Nachvollziehbarer E-Mail-Verkehr mit Dokumentenversand
- 08 Zusätzlich sind wir für Sie immer telefonisch erreichbar: +49 (0)170 / 9059549

MICHAEL LINDENMAYER IMMOBILIEN

Humboldtstraße 30 | 70771 Leinfelden-Echterdingen

Immer persönlich für Sie da! Mobil: +49 (0)170 / 9059549

info@lindenmayer-immobilien.de | www.lindenmayer-immobilien.de

