



GUTE AUSSICHTEN

BESTSELLER

„Wir geben Ihnen eine richtige Perspektive.“

Mit dem Verkauf einer Immobilie hat man nicht alle Tage zu tun, es sei denn man ist Makler. So wie wir. Wir wissen, was zu tun ist. Und wir tun es in erster Linie für Sie. Denn so wie jede Immobilie einzigartig ist, so individuell ist auch jeder Kunde. Darum nehmen wir uns für Sie Zeit, schauen genau hin und hören genau zu, wenn es um Ihre Bedürfnisse und Anforderungen geht. Denn es geht nicht nur um viel Geld, es geht um Emotionen, Vertrauen, Sicherheit. Und wir schauen natürlich mit geschultem Auge auf Ihre Immobilie. Mit Ihren Vorstellungen und unserem Know-how entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen die Strategie zum Verkauf. Und dabei haben wir stets das bestmögliche Ergebnis und Ihre Zufriedenheit im Blick. Das nennen wir eine echte Perspektive.

„Die Interessen aller Beteiligten gleichermaßen zu berücksichtigen und am Ende in zufriedene Gesichter zu blicken, das ist bei der Immobilienvermittlung die spannende Aufgabe, die ich immer wieder gerne annehme.“

Roland Eisemann





„Wir haben den Weitblick. Und die Erfahrung.“

Seit über 20 Jahren sind wir im Immobiliengeschäft tätig. Mit dieser Erfahrung können wir den Marktwert und die Verkaufschancen einer Immobilie sehr gut einschätzen. Und danach richten wir von Anfang an die Vermarktungsstrategie gezielt auf die jeweilige Immobilie aus. Wie wir vorgehen und was wir dabei denken, darüber informieren wir Sie regelmäßig, persönlich und detailliert. Unsere Strategie für Ihre Immobilie erläutern wir auch gerne im direkten Gespräch. Dabei reden wir über:



Marktgerechte Wertermittlung der Immobilie

Realistischer Preis für schnellen und bestmöglichen Verkauf



Vorbereitung für Besichtigungstermine

Beratung für ein verkaufsförderndes Erscheinungsbild des Objekts



Professionelle Fotos und umfangreiche Exposés

Informative und attraktive Aufbereitung der Immobilie in Wort und Bild



Vermarktung und Interessenten-Kontakte

Käufersuche in unserem umfangreichen Netzwerk aus Interessenten und Partnern sowie mit dem richtigen Medienmix



Organisation der Besichtigungen

Interessenten-Vorauswahl sowie Durchführung vor Ort



Unterstützung in rechtlichen Fragen

Dokumentenbeschaffung, Verträge, Notartermin, Objektübergabe



„Beim Immobilienverkauf zählt jeder Tag.“

Wer will schon lange warten, wenn er etwas zu verkaufen hat. Darum verlieren wir keine Zeit und kümmern uns darum, dass wir schnellstmöglich den passenden Käufer finden. Das beginnt mit der Wertermittlung. Der richtige Preis ist eine entscheidende Frage beim Verkauf. Und eine schwierige. Ist er zu niedrig verlieren Sie Geld. Ist er zu hoch verlieren Sie Zeit, weil sich keine ernsthaften Interessenten melden. Wir haben die Erfahrung und die Marktkenntnis. So können wir den Immobilientyp einschätzen, die Lage und den Zeitpunkt des Verkaufs. Auf dieser Basis kommen wir mit Ihnen auf den realistischen Marktwert. Damit gehen wir gleich die Vermarktung der Immobilie an, denn Zeit ist Geld. Auch für Sie.

„Als erstes nehmen wir uns Zeit für Sie, damit wir Ihre Anliegen und Bedürfnisse genau verstehen und durch ganz gezielte Vermarktung möglichst schnell den passenden Käufer finden können.“

Joachim Tinz





„Wir präsentieren Ihre Immobilie im richtigen Licht.“

1 Auswahl der Werbemedien

Wir ermitteln, mit welchen Medien wir die passende Zielgruppe ansprechen und wo wir aktiv werden.

2 Definition der Werbemittel

Inserate, Internet, Postwurfsendungen, Anschreiben, Objektwerbung. Wir finden den richtigen Mix.

3 Ansprechende Fotos

Bilder sagen bei einer Immobilie mindestens so viel wie Worte. Darum machen wir richtig gute Bilder.

4 Professionelle Inserate

Wir bewerben Ihre Immobilie so, dass potenzielle Interessenten garantiert darauf aufmerksam werden.

5 Präsentation im Internet

Wir wissen, wie Immobilienportale im Internet funktionieren und können Ihr Objekt gezielt und auf Ihre Anforderungen fokussiert platzieren.

6 Qualitativ hochwertiges Exposé

Die Visitenkarte der Immobilie. Darum erstellen wir ein umfangreiches und aussagekräftiges Exposé.



„Schaffen Sie das richtige Klima für den Verkauf.“

Bei einem Besichtigungstermin gilt es, eine möglichst positive Atmosphäre zu schaffen, um bei Interessenten auch das Bauchgefühl anzusprechen. Hierzu kann man die Immobilie inszenieren und den Eindruck des Betrachters positiv beeinflussen. Dafür gibt es ein paar Tricks, die unbewusst wirken und mit denen man die Blicke lenken und die Hochwertigkeit des Objekts unterstreichen kann.

Wir beraten Sie gerne, mit welchen Mitteln Sie Ihre Immobilie verkaufsfördernd in Szene setzen und den ersten Eindruck des Interessenten optimieren können. Das müssen keine teuren Maßnahmen sein, manchmal hilft es auch, nur für Licht und Luft zu sorgen. Was auch immer wir bei Ihrer Immobilie empfehlen können, der Aufwand lohnt sich in jedem Fall. Ein schön hergerichtetes Objekt verkauft sich deutlich schneller und erzielt einen höheren Preis.

Inhaber
Roland Eisemann,
Joachim Tinz



„Wir bieten Ihnen den Platz an der Sonne.“

Wenn Sie uns den Verkauf Ihrer Immobilie anvertrauen, dann betrachten wir das als Vertrauensvorschuss an uns. Mehr benötigen wir zunächst auch nicht. Damit sehen wir uns als Ihr Dienstleister in der Pflicht, für Sie das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Denn für uns zählt Ihre Zufriedenheit. Dafür gehen wir mit unserem kompletten Service in Vorleistung, von der Beratung über die Vermarktung, die Besichtigungen bis zum Notartermin und der Übergabe des Objekts. Das ist unsere Kompetenz. Und für die sind wir mehrfach ausgezeichnet:

BEST
PROPERTY
AGENTS

BELLEVUE: Europas größtes Immobilienmagazin empfiehlt regelmäßig die besten Immobilienmakler. Wir sind dabei.

PREMIUM
PARTNER

IMMOBILIENSCOUT 24: Das größte deutsche Immobilienportal zeichnet Makler für langjährige Erfahrung, besonderes Engagement für Kunden und überdurchschnittliche Kundenbewertungen als Premium Partner aus. Wir gehören dazu.

MITGLIED
IM
IVD

IVD: Der Immobilienverband Deutschland ist als größter deutscher Unternehmensverband in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft das Markenzeichen für qualifizierte Immobilienmakler, Verwalter und Sachverständige. Wir sind natürlich Mitglied.

TINZ & EISEMANN

IMMOBILIENVERMITTLUNG

Tinz & Eisemann Immobilienvermittlung
Silcherstraße 3
76676 Graben-Neudorf

Telefon: 07255-72 62 72

Telefax: 07255-33 58

E-Mail: info@t-e-immobilien.de

www.t-e-immobilien.de



Roland Eisemann
eisemann@t-e-immobilien.de

Manuela Mick
mick@t-e-immobilien.de

Dirk Schöppler
schoeppler@t-e-immobilien.de

Joachim Tinz
tinz@t-e-immobilien.de