

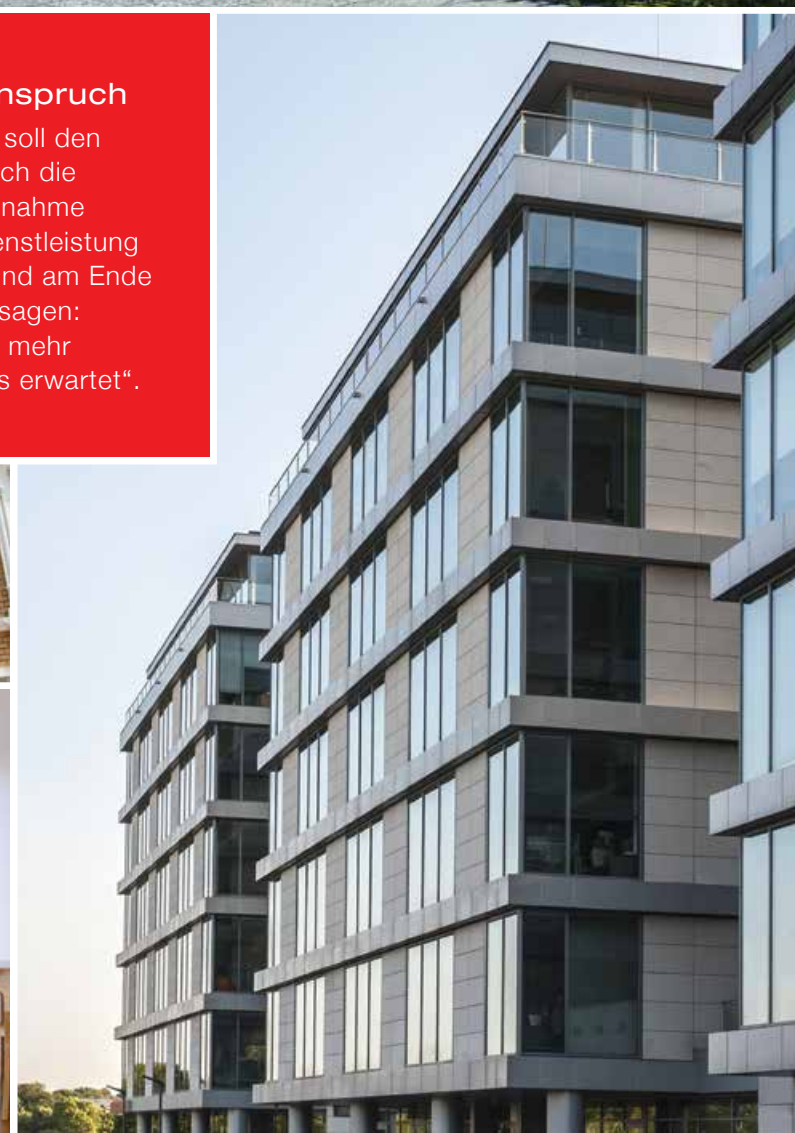


Leistungsgarantie



Unser Anspruch

Der Kunde soll den Nutzen durch die Inanspruchnahme unserer Dienstleistung erkennen und am Ende des Tages sagen: „Die haben mehr geleistet als erwartet“.



Sehr geehrte Damen und Herren,

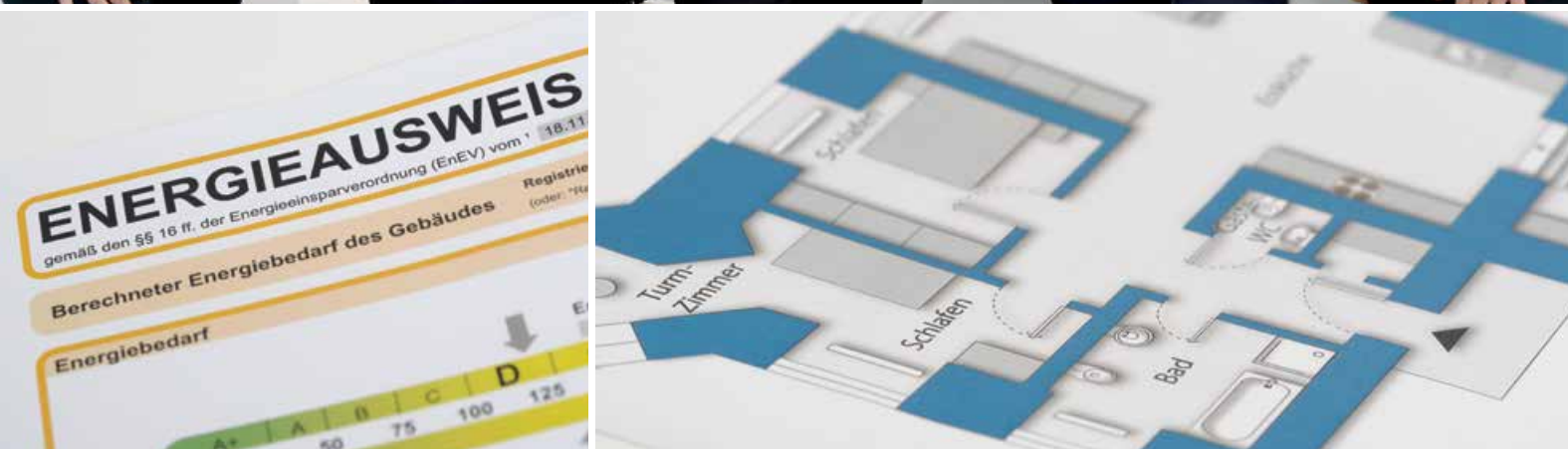
seit über 40 Jahren ist die Oesterle GmbH am Immobilienmarkt. Eine Tradition, die ich in zweiter Generation bereits seit 2006 fortführe. Wir fühlen uns vor allem unseren Prinzipien verpflichtet. Unabhängig, inhabergeführt und mit höchster Qualifikation widmen wir uns Ihren Anliegen. Der erfolgreiche Immobilienverkauf, der Traum vom Eigenheim oder ein nachhaltiges Investment sowohl für private als auch für institutionelle Anleger.

Ihre Ziele sind unsere Herausforderungen, die wir ernst nehmen. Immobilien sind heute fester Bestandteil eines Vermögensaufbaus und einer Alterssicherung geworden - nicht zuletzt unterstützt durch das derzeitige ökonomische Umfeld und die historisch niedrigen Zinsen.

Unsere Vision ist eine veränderte, positive Wahrnehmung des Immobilienmaklers. Wir stehen mit unserem Leistungsportfolio auf Ihrer Seite. Denn wir wollen, dass Menschen gerne zu uns kommen – auch ein zweites Mal. Und das geht nur, wenn sie einen Mehrwert bei der Inanspruchnahme unserer Tätigkeit erfahren. Durch mehr Leistung, mehr Qualifikation, mehr Menschlichkeit und ein respektvolles, ehrliches und vertrauensvolles Miteinander.

Herzlichst Ihr

Kai Oesterle, Geschäftsführer Oesterle GmbH



■ Mit Sicherheit mehr Leistung.

Die Oesterle GmbH arbeitet mit ihren Kunden respektvoll und vertrauensvoll zusammen und erbringt überdurchschnittliche Leistungen durch hoch qualifiziertes Personal in einer starken Unternehmensgruppe.

Darauf geben wir Ihnen unsere schriftliche Leistungsgarantie.

Unsere Leistungsgarantie ist fester Bestandteil des Maklerverkaufsauftrags. Wenn wir die Leistungen nicht wie versprochen erfüllen, berechtigt Sie dies zur fristlosen Kündigung des Maklerverkaufsauftrags ohne dass Ihnen Kosten entstehen.

■ Vorbereitung

Innerhalb 3 Wochen nach Auftragserteilung garantieren wir nachfolgende Leistungen:

- **Begutachtung des Auftragsobjekts**
- **Besorgung und Auswertung aller für die Bewertung und den Verkauf relevanten Unterlagen und Informationen,** wie z.B. Grundbuchauszug, Baupläne, Lageplan, Baulastenverzeichnis, Altlastenverzeichnis, Baurecht, Betriebskosten.
Bei Eigentumswohnungen zusätzlich: Teilungserklärung, Protokolle der Eigentümerversammlungen, Rücklagenstand, Wirtschaftsplan, etc.
- **Erstellung eines Energieausweises**
- **Zustandsbeschreibung mit Gebäudetechnik**
- **Ermittlung des Marktwertes** (Verkehrswertermittlung)
- **Entwicklung einer Vermarktungsstrategie:** Zielgruppenorientierte Planung von Marketingmaßnahmen
- **Aufnahme professioneller Fotos**
- **Aufbereitung der Grundrisse**
- **Erstellung eines professionellen Exposés,** Freigabe durch Auftraggeber.



Vermarktung

Innerhalb 4 Wochen nach der Vorbereitungsphase erfüllen wir mindestens 5 der aufgeführten Marketingmaßnahmen:

- Analyse unserer Kunden-Datenbank und Angebote an die vorgemerkten Kunden vor Ausschreibung der Immobilie
- Insertion der Immobilie in den wichtigsten Immobilienportalen im Internet.
- Insertion auf der eigenen Homepage
- Insertion in auflagestarker Tageszeitung
- Aushang in unseren Schaukästen
- Anbringung eines Verkaufsschildes
- Erstellung und Verteilung von Verkaufs-Flyern
- 360° Immobilienrundgang

Zusatzservice

Zusätzlich bieten wir nach Absprache auch nachfolgenden Service. Gerne erstellen wir Ihnen hierfür ein Angebot.

- Bieterverfahren
- Home Staging – Möblierung/Dekoration der leeren Immobilie zur besseren Visualisierung
- Open House (Für jedermann geöffnete Immobilie)
- Fotoshooting mit Fotograf
- Objektvideo
- Secret Sale (diskreter Immobilienverkauf)



Kundenanfrage

Wir reagieren sofort auf Anfragen – spätestens innerhalb eines Werktages – an 365 Tagen im Jahr.

- **Vollständige Kontaktdaten erfragen + Abgleich der Suchkriterien des Interessenten mit den Objektdaten**
- **Erstberatung und Informationen über das Objekt**
- **Qualifizierung der Interessenten - unnötige Besichtigungen und „Immobilientourismus“ vermeiden**
- **Bereitstellung des Exposés und sonstiger gewünschter Unterlagen**
- **Terminierung der Besichtigungstermine**
- **Durchführung der Besichtigung** (mit/ohne Eigentümer):
Objektpräsentation unter Beachtung verkaufpsychologischer Aspekte, Vor- und Nachteile erläutern, Einwandbehandlung, Interessentenanalyse
- **Nach der Besichtigung:** Offene Punkte klären, Informationen/Unterlagen zur Verfügung stellen, nachfassen, Einwandbehandlung
- **Regelmäßiges Reporting an Auftraggeber**
- **Monatlicher, schriftlicher Tätigkeitsnachweis**
- **Regelmäßiges, persönliches Gespräch**



Verkauf

Geschafft - wir haben einen Käufer gefunden. Aber dann ist für uns noch lange nicht Schluss.

- **Erstellung einer schriftlichen Kaufabsichtserklärung**
(schriftliche Fixierung des Verhandlungsergebnisses mit Unterschrift) oder eines **schriftlichen Kaufangebotes**
- **Vorlage einer schriftlichen Finanzierungsbestätigung des Käufers**
- **Vorbereitung des notariellen Kaufvertrages**
- **Besprechung des notariellen Kaufvertrages mit den Vertragsparteien**
- **Begleitung zum Notartermin**
- **Betreuung während der Vertragsabwicklung**
- **Übergabeservice: Schlüsselübergabe mit Ummeldungen und Abrechnung zwischen Verkäufer und Käufer**
- **Auf Wunsch Organisation der Räumung der Immobilie**

Oesterle 
Immobilien

Oesterle 
Sachverständiger

Oesterle 
Gewerbeimmobilien

Oesterle 
Versicherungsmakler

Oesterle GmbH

Nordbahnhofstr. 80 · 70191 Stuttgart

T +49 711 - 656 72 87

F +49 711 - 90 71 27 99

M immobilien@oesterlegmbh.de

Mit Sicherheit mehr Leistung

www.oesterlegmbh.de