



EIN IMMOBILIENVERKAUF GEHÖRT IN SICHERE HÄNDE

 **KUFLEITNER & WÜNSCH**
immobilien und home staging



BESTE QUALITÄT BEI DIENSTLEISTUNG UND BERATUNG



Sie merken es vom ersten Moment an: Bei uns gibt es keine Vermarktung von der Stange. Wir sind davon überzeugt, dass jede Immobilie ihr eigenes Verkaufskonzept benötigt. Hierfür arbeiten wir sorgsam die Besonderheiten Ihrer Immobilie heraus und entwerfen eine Strategie, wie wir diese optimal vermarkten.

Wir haben uns in Karlsruhe einen Namen als erfolgreiche Immobilienmakler gemacht. Unsere Kunden schätzen vor allem unser persönliches Engagement. Ob es um den Verkauf von Häusern, Wohnungen oder Grundstücken geht oder ob eine anspruchsvolle Erbengemeinschaft zu betreuen ist - wir sind mit den Besonderheiten der jeweiligen Situation bestens vertraut.



KUFLEITNER & WÜNSCH
immobilien und home staging



WIR SIND IHR IMMOBILIENPARTNER



MICHAEL KUFLEITNER

Inhaber



VIOLA WÜNSCH

Prokuristin

RUFEN SIE UNS AN:

+49 721 66597465



WIE WIR EINEN KÄUFER FÜR SIE FINDEN

Ausführliches Kennenlernen

Damit Ihr Immobilienverkauf von Anfang an gut läuft, kommen wir persönlich bei Ihnen vorbei und nehmen uns Zeit, um Ihre Immobilie gründlich in Augenschein zu nehmen. Wir konzentrieren uns darauf, die Besonderheiten herauszufinden, um eine geeignete Vermarktungsstrategie auszuarbeiten.

Aber wir interessieren uns nicht nur für Ihre Immobilie, sondern würden gerne mehr darüber erfahren, welche besonderen Anforderungen Sie haben, damit wir alles von Anfang an berücksichtigen können.

Preis definiert Erwartung

Jeder Verkäufer ist gut beraten, wenn er sich genau überlegt, mit welchem Preis er an den Markt gehen möchte. Denn der Preis bestimmt auch, welche Interessenten Ihre Immobilie besichtigen möchten. Der Preis bestimmt aber auch, welche Erwartungen diese Interessenten mitbringen.

Passen Preis und Erwartung nicht zusammen, kommt kein Verkauf zustande. Durch einen falschen Preis besichtigen nicht nur die falschen Leute Ihre Immobilie, sondern Sie verlieren wertvolle Zeit. Ist der Preis dagegen zu niedrig, haben Sie unnötigerweise Geld verschenkt. Bei unserer Preisberatung stützen wir uns nicht auf vage Schätzungen, sondern verwenden handfeste Fakten.

Zum Einen greifen wir auf Bewertungsverfahren zurück und zum Anderen sichern wir das Ergebnis dadurch ab, dass wir die konkreten Angebote am Immobilienmarkt genau beobachten - und das schon seit Jahren. Auf weniger Sicherheit sollten Sie nicht vertrauen.



Professionelles Marketing liefert Interessenten

Sobald Sie uns einen Auftrag erteilt haben, beginnt unsere gründliche Verkaufsvorbereitung. Angefangen von verkaufswirksamen Fotos, über aussagekräftig getextete Exposés bis hin zur informativen Internetanzeige stellen wir Ihre Immobilie einer großen Öffentlichkeit vor.

Selbstverständlich platzieren wir Ihr Exposé auch bei uns im Immobilienschaufenster. Natürlich gehen wir die Suchwünsche unserer vorgemerkten Kunden durch; vielleicht haben wir bereits den passenden Käufer und haben schon bald die ersten Besichtigungen.

Lehnen Sie sich zurück

Lassen Sie uns die Arbeit machen. Vor einer Besichtigung gibt es viel zu erledigen. Anrufe müssen entgegen genommen und Fragen kompetent beantwortet werden. Wir nehmen uns Zeit, um herauszufinden, ob ein Interessent für Ihre Immobilie überhaupt in Frage kommt.

Nur dann führen wir eine Besichtigung bei Ihnen durch. Auf diese Weise können Sie Ihren Tagesablauf so gestalten, wie Sie es gewohnt sind.

Konsequent für Sie verhandelt

Bei Verhandlungen zwischen Verkäufer und Interessent sind oftmals Emotionen enthalten, die einen Vertragsabschluss deutlich erschweren.

Wir verhandeln jeden Tag und wissen, wie wir diese verkaufsverhindernden Umstände gar nicht erst aufkommen lassen.

Dies erleichtert die Verhandlungen und erhöht Ihre Chance auf einen erfolgreichen Abschluss enorm.



WIR MACHEN DEN UNTERSCHIED

Lassen Sie uns arbeiten

Bei einem Immobilienverkauf gibt es viel zu tun. Zunächst müssen Interessenten geworben und gesichtet werden, anschließend werden Besichtigungen organisiert und Verhandlungen durchgeführt. Aber auch dann ist noch nicht Schluss, denn in der Regel kommen die meisten Fragen nach der Besichtigung. Wir bleiben für Sie am Kunden dran und klären alle offenen Probleme für Sie.

Diese Nachbearbeitung ist häufig der Schlüssel zum Erfolg. Wenn Sie selbst diese Aufgaben übernehmen, schwächen Sie Ihre Verhandlungsposition, weil der Käufer denken könnte, Sie haben Zeitdruck und müssten dringend Ihre Immobilie verkaufen. Wenn wir das für Sie erledigen, entsteht dieser Eindruck nicht.

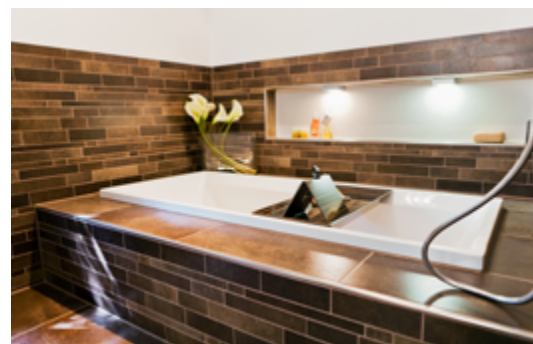
Stark verhandeln

Bei Immobilienverhandlungen muss vieles geklärt werden, was einem Erfolg im Wege steht. Oftmals scheint ein Abschluss unmöglich, doch mit den richtigen Fragen und Antworten räumen wir Missverständnisse und Unklarheiten aus dem Weg.

Wir wissen um die Besonderheiten solcher Verhandlungen. Unsere Kunden bestätigen uns immer wieder, dass sie ohne unser Verhandlungsgeschick bestimmt nicht so schnell einen Käufer gefunden hätten.

Wir sind Profis

Für viele ist ein Immobilienverkauf die wichtigste finanzielle Transaktion im Leben. Da sollte besser nichts schief laufen. Daher sind Verkäufer gut beraten, wenn sie den Verkauf ihrer Immobilie in die Hände eines erfahrenen Fachmanns legen.





DIE WICHTIGE MARKTANALYSE

Was ist Ihre Immobilie wert?

Diese Frage ist eine der wichtigsten für Ihren Immobilienverkauf. Denn ein Verkauf kommt nur zustande, wenn Angebot und Preis in einem fairen Verhältnis stehen. Um einen marktfähigen Preis zu finden, werden viele Faktoren benötigt. Es gilt nach wie vor, dass Angebot und Nachfrage den Preis am nachhaltigsten bestimmen.

Daher analysieren wir für Sie, welche vergleichbaren Immobilien momentan am Markt angeboten werden. Mit Hilfe dieser Auswertung sind wir erst in der Lage, den optimalen Angebotspreis zu bestimmen.

ODER KURZ GESAGT:

- Zu teuer angeboten, kein Käufer gefunden.
- Zu preiswert angeboten, enorm viel Geld verloren. Und genau das gilt es zu verhindern.



