



LÖW IMMOBILIEN

G M B H

EIN STARKES TEAM AN IHRER SEITE





LÖW IMMOBILIEN

G M B H

Löw Immobilien stellt sich vor

Thomas Löw, der Gründer und geschäftsführende Gesellschafter der Löw Immobilien GmbH, ist bereits seit 2006 auf dem Markt erfolgreich tätig und ein wirklicher Kenner der Materie. Sein Team besteht aus mehreren Maklern, jeder mit langjähriger Erfahrung und einer profunden Ausbildung.

Das Unternehmen konzentriert sich ausschließlich auf die Vermittlung von Neubauprojekten, gebrauchten Wohnimmobilien sowie Grundstücken.

Die Löw Immobilien GmbH bietet für den Auftraggeber neben einer realistischen Vorprüfung des Marktwertes seiner Immobilie auch einen Makler-Vollservice bis zur Übergabe des Objektes an.

Unser Immobilienservice ist 7 Tage die Woche für unsere Kunden da.

Wir verstehen uns als echter Partner für Immobilienverkäufer. Jeder unserer Schritte wird Hand in Hand mit Ihnen abgestimmt.

Sie finden uns in der gesamten Metropolregion Nürnberg. Außerdem auch in Fürth, Erlangen, der Oberpfalz und im Raum Ingolstadt.

Wir freuen uns auf Sie.



Unser VIP Service für Immobilieneigentümer

1. Persönliche Betreuung

- » Persönlicher Ansprechpartner für Sie
- » Absolute Diskretion
- » Besichtigung Ihrer Immobilie
- » Anfertigung von Fotos für die Vermarktung
- » Tipps zur Vorbereitung für Besichtigungen
- » Marktanalyse Ihrer Immobilie
- » Persönliches Konto in unserem System
- » Dokumentation aller Aktivitäten
- » Beratung & Festlegung des Angebotspreises
- » Klärung Ihrer offenen Fragen
- » Hilfe beim Verstehen von Dokumenten
- » Vermittlung steuerlicher/juristischer Hilfe

3. Interessentenbearbeitung

- » Bearbeitung aller Anfragen per eMail
- » Für Telefonanfragen 6 Tage/Woche erreichbar
- » Erste Qualifizierung der Interessenten
- » Planung & Durchführung der Besichtigungen
- » Nachbearbeitung der Besichtigungen
- » Weiterleitung aller Kaufangebote an Sie
- » Preisverhandlungen
- » Klärung der Finanzierungen für Interessenten

2. Bewerbung des Objekts

- » Definition einer individuellen Verkaufsstrategie
- » Bewerbung auf diversen Online-Portalen
- » Bewerbung in Zeitungen
- » Angebot an unsere große Kunden-Datenbank
- » Abgleich Ihrer Immobilie mit allen Interessenten
- » Erstellung eines zielgruppenorientierten Exposé
- » Kontrolle der Werbemedien
- » Kontrolle & Anpassung der Werbestrategie
- » Verkaufsschilder im und am Objekt
- » Bewerbung Ihrer Immobilie auf Messen

4. Kaufabwicklung

- » Vorbereitung Notartermin
- » Begleitung bei der Abwicklung nach Notartermin
- » Durchführung der Übergabe der Immobilie



Warum einen Immobilienmakler beauftragen?

Wozu brauche ich einen Immobilienmakler?

Der Immobilienmakler kann Ihnen zuverlässig bei diesen Aufgaben helfen:

- a) Ihre Immobilie völlig unabhängig zu bewerten und zu präsentieren
- b) unangenehme Preisverhandlungen zu führen
- c) Rechte und Pflichten beim Immobilienerwerb zu kennen und erläutern zu können
- d) den Käufer bei der Finanzierung umfangreich zu beraten

Nur die wenigsten Menschen erreichen ohne diese Hilfe die gleichen oder bessere Ergebnisse.

Deswegen: Ziehen Sie einen Immobilienmakler beim Verkauf Ihrer Immobilie hinzu und sichern Sie sich dadurch deutlich mehr Chancen beim Verkauf.

Was kann ein Makler mehr leisten, als ich im Privatverkauf?

Zuallererst hat ein Makler in der Regel einen viel größeren Interessenten- und Kundenkreis!

Viele Kunden haben bei Privatverkäufen schlechte Erfahrungen gemacht, haben selbst Schwierigkeiten beim Verhandeln, haben zu wenig Kenntnisse über Immobilien und verfügen nur über unzureichendes Wissen über Rechte und Pflichten beim Erwerb von Immobilien. Deswegen darf es nicht wundern, dass bundesweit mehr als 60 % aller Verkäufe auf die Vermittlung von Immobilienmaklern zurückgeführt werden können. Viele Kunden würden ohne Immobilienmakler gar nicht kaufen!

Leistungsstarke Makler verkaufen die meisten Immobilien außerdem an Kunden, die sie bereits im Bestand haben, von denen Sie genau wissen, was sie suchen und welcher Finanzrahmen für sie möglich ist.

Nur wenige Kunden informieren sich gleichzeitig privat und über Makler.

Worauf sollte ich bei der Auswahl eines Immobilienmaklers achten?

Ein Immobilienmakler sollte in der Lage sein, Ihre Interessen gegenüber dem Kunden zu ver-



treten. Neben einem seriösen und kompetenten Auftreten sollten Sie auch auf ein geeignetes und leistungsstarkes Backoffice achten. Der Immobilienmakler sollte Ihnen persönlich vertrauenswürdig und sympathisch erscheinen, gleichzeitig aber auch ein leistungsstarkes Büro vertreten. Der Webseite des Maklers sollten Sie entnehmen, wie viele Objekte dieser im Verkauf hat, mit welchen Partnern er zusammenarbeitet und welchen professionellen Hintergrund er hat.

Vergütung

Ein Makler ist verpflichtet, unparteiisch und vermittelnd tätig zu sein. Deswegen schreibt der Gesetzgeber auch eine Provision von beiden Seiten vor (Käufer und Verkäufer). Nur so kann sichergestellt werden, dass beidseitige Interessen vertreten werden. Achten Sie darauf, dass Sie mit dem Immobilienmakler eine Provisionszahlung vereinbaren, die allein vom Erfolg abhängt.

Zusammenfassung

Ein Makler ist niemals ein Käufer! Seien Sie sich dessen jederzeit bewusst. Lassen Sie sich also

nicht von seiner Argumentation blenden, die Ihnen dies vielleicht zu vermitteln sucht.

Ein Makler hat nur beratende und vermittelnde Funktionen. Leider verlassen viele Makler diesen Codex, arbeiten allein zum Selbstzweck und vergessen die Verantwortung für den Eigentümer und dessen Bedürfnisse.

Deswegen: Profitieren Sie von dem Knowhow der Löw Immobilien GmbH und unserer langjährigen Erfahrung.





Vorteile der Löw Immobilien

- 1. Marktkenntnis:** Wir taxieren kostenlos den marktgerechten Wert Ihres Objektes.
- 2. Darauf kommt es an:** Wir bereiten Ihr Objekt durch ein ausführliches Exposé so auf, dass der Kaufinteressent schon im Vorfeld durch Daten und Fakten die Vorteile Ihres Objektes erkennt.
- 3. Keine Kosten gescheut:** Wir bieten Ihr Objekt unverzüglich unseren vorgemerkten Interessenten an, inserieren in der Tagespresse, präsentieren es auf Internetplattformen und auf unserer Homepage.
- 4. Verkauf erst nach Besichtigung:** Ihr Immobilienberater ist bei jeder Objektbesichtigung, die er mit Ihnen abstimmt, persönlich anwesend.
- 5. Sicherheit für Käufer und Verkäufer:** Wir klären mit dem Interessenten die Finanzierung und übernehmen für ihn – auf Wunsch – die gesamte Abwicklung bis zur Kaufpreiszahlung.
- 6. Alle Feinheiten:** Wir bereiten den notariellen Kaufvertrag vor, außerdem ist Ihr persönlicher Berater von Löw Immobilien bei der notariellen Beurkundung anwesend.
- 7. Käuferwünsche entscheidend:** Durch hauseigene Architekten sind wir in der Lage, Ihnen und Ihrem Interessenten bei baulichen Veränderungen sowie dem erforderlichen Energiepass behilflich zu sein.
- 8. Immer die richtigen Verbindungen:** Auf Wunsch vermitteln wir Ihnen zu Sonderhonorarsätzen ein Sachverständigengutachten.
- 9. Wo man uns kennt und schätzt:** Wir nehmen Ihnen, wenn nötig, den ganzen Behördenverkehr ab. Wir tragen Ihre Angelegenheit den Ämtern vor und finden schnell Kontakt.
- 10. Mehr Chancen mit neutralem Fachmann:** Wer klug ist, lässt verkaufen.

Ihr Haus aus der Sicht ...



... einer Bank



... des Käufers



... des Eigentümers



... des Finanzamtes

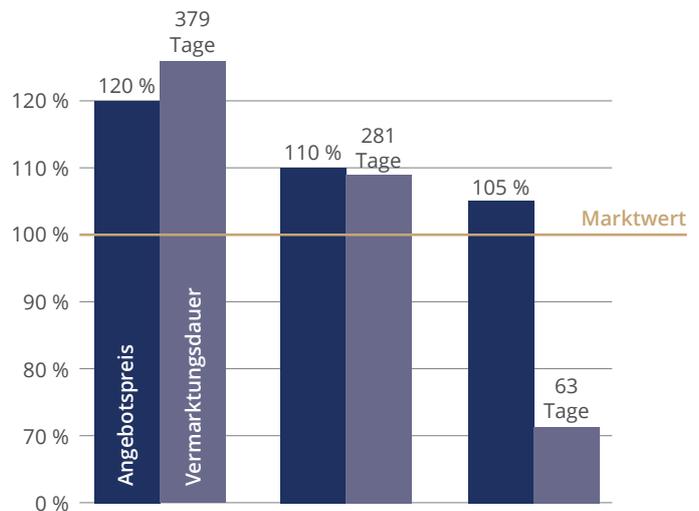
Studie zur Preisgestaltung

Empirische Untersuchung

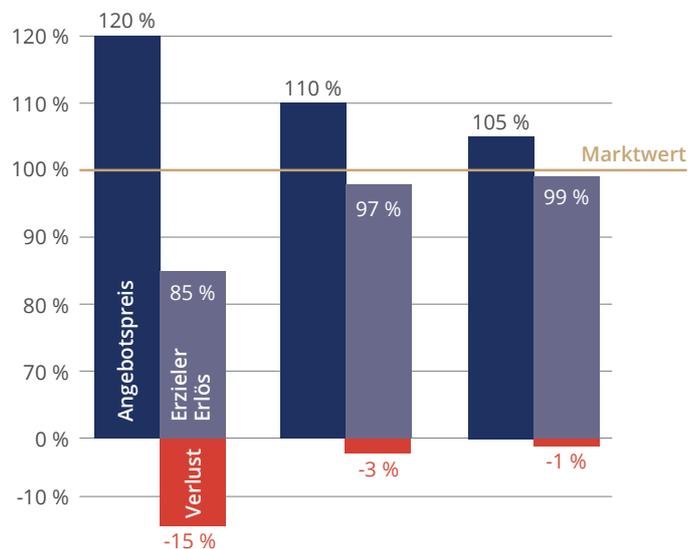
KSK Köln (ca. 1.000 Verkäufe)

Quelle: IMMOTION

Zusammenhang zwischen Verhandlungsaufschlag und tatsächlicher Vermarktungsdauer



Zusammenhang zwischen Verhandlungsaufschlag und tatsächlich erzieltm Verkaufspreis





Wir helfen bei Finanzierungsfragen

Löw Immobilien kann durch die Zusammenarbeit mit starken Finanzierungspartnern jederzeit auch bei Finanzierungsfragen helfen.

Diese Finanzierungspartner agieren unabhängig von Löw Immobilien und können durch ihr Fachwissen und ihre Expertise jederzeit eine für den jeweiligen Kunden maßgeschneiderte Immobilienfinanzierung gestalten.

Wenden Sie sich vertrauensvoll an Ihren/Ihre zuständige Berater/in von Löw Immobilien.

Er/Sie hilft Ihnen gerne.

Welche Unterlagen werden benötigt?

Generell

- » Bauzeichnung (Grundrisse, Schnitte, Ansichten)
- » Grundbuchauszug (falls vorhanden)
- » Berechnung der Wohn- und Nutzfläche
- » Lageplan
- » Energieausweis

Zu erhalten bei:

- Baurechtsamt/Verwalter
- Grundbuchamt
- Baurechtsamt
- Baurechtsamt

Sollten Sie keinen Energieausweis haben, können die Energieexperten von Löw Immobilien Ihnen schnell und kostengünstig weiterhelfen.



Bei Häusern

- » Berechnung des umbauten Raumes
- » Mieteraufstellung
(nach Wohnung, Miete, Umlage, Wohnungsgröße)
- » Mietverträge
- » Foto des Hauses (Vorder- und Rückseite)

Zu erhalten bei:

Baurechtsamt

Bei Eigentumswohnungen

- » Teilungserklärung
- » Letztes Protokoll der Eigentümerversammlung
- » Beschlüsse der Wohnungseigentümer
- » Letzte Nebenkostenabrechnung
(inkl. Nachweis über die Höhe der Instandhaltungsrücklagen)
- » Sonderverträge
(z.B. Antennenverträge, Verwaltervertrag, Wartungsverträge)
- » Liste der Mieteigentümer

Zu erhalten bei:

Verwalter bzw. Grundbuchamt

Verwalter

Verwalter

Verwalter

Verwalter

Verwalter

Sollten Sie bei der Beschaffung dieser Unterlagen Probleme haben, sprechen Sie mit Ihrem/Ihrer zuständigen Berater/in von Löw Immobilien. Er/Sie hilft Ihnen gerne.

Kundenmeinungen:

„ ..., darf ich Ihnen mitteilen, dass die Zusammenarbeit in allen Punkten meine Erwartungen übertroffen hat. Nicht nur der erzielte Verkaufspreis meiner Immobilie, sondern auch das Auftreten Ihres Herrn Fessen, haben bei mir einen sehr positiven Eindruck hinterlassen. Im Nachhinein kann ich mich nur selbst beglückwünschen, auf Löw Immobilien gesetzt zu haben.“

Hermann Mahr

„Hiermit möchte ich mich noch einmal bei Ihnen, Herr Löw, für die hervorragende Betreuung während meines Wohnungsverkaufes bedanken. Bis zum Ende hat alles reibungslos funktioniert und auch die Tatsache, dass der Käufer in China lebt, hat für mich keine zusätzliche Belastung dargestellt, was mich besonders gefreut hat.“

Mark Brinkmann

„Besonders hervorheben möchte ich die wirklich professionelle, erfolgreiche und sympathische Betreuung durch Herrn Schwing. Er hat mir und meiner Partnerin den Stress des Verkaufes genommen und sich stets moderierend zwischen den Verkaufsparteien verhalten. Auch wurden seine Bemühungen nie aufdringlich (wie ich es von anfangs „mitbeteiligten“ Maklern kennenlernen musste).“

Klaus Lindner

„Was für mich verblüffend war, schon nach 3 oder 4 Tagen hatte er einen Kunden, der dann auch die Wohnung kaufte. Die restliche Abwicklung war dann problemlos. ... Ich bin mit allem zufrieden gewesen. Ihren Herrn Madinger kann ich nur loben. Mit seinem Geschick und auch Charme hat er uns beide, den Käufer und den Verkäufer, dahin gebracht, dass das Geschäft zustande kam.“

Peter C. Westermann



Tipp-Geber: Wir belohnen Sie

Werden Sie Tipp-Geber für Immobilien. Sie haben keinerlei Verpflichtungen. Nur Chancen!

Und so einfach geht's:

Sie kennen jemanden, der eine Immobilie verkaufen oder vermieten möchte? Geben Sie uns die Kontaktdaten desjenigen und wir machen den Rest. Bei einem erfolgreichen Abschluss erhalten Sie 10 % der Provision!

Tipp-Geber werden Sie auf folgender Grundlage:

Der Tipp-Geber übernimmt – ohne Verpflichtungen – die Aufgabe, für den Immobilienmakler Kontakte herzustellen und gegebenenfalls Beratungstermine zu vereinbaren. Kundenberatung und Vertragsabschlüsse obliegen nur dem Makler.

Der Tipp-Geber erhält für die von seinem Betreuer abgeschlossenen Verträge, die aufgrund seiner Empfehlung bzw. Terminvereinbarung bei dem betreffenden Kunden zustande gekommen sind, von Löw Immobilien eine Tipp-Provision entsprechend den Tipp-Geber-Konditionen in der jeweils geltenden Fassung.

Berechnungsbeispiele

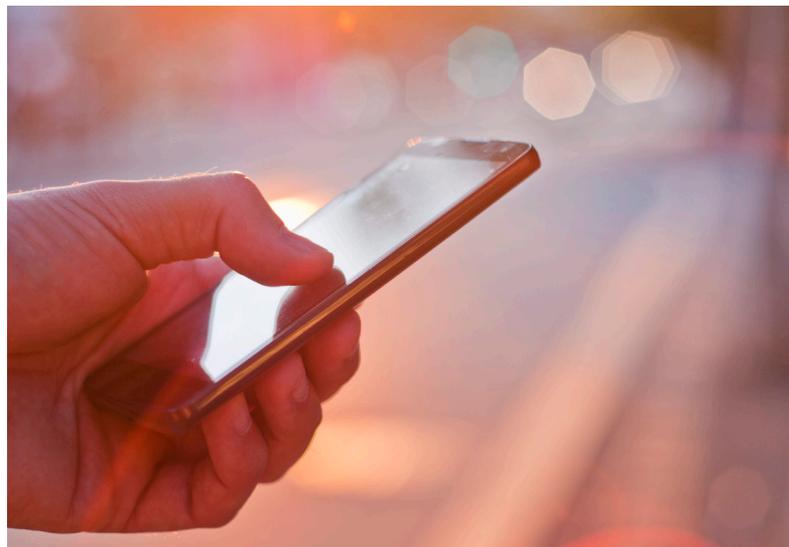
Tipp-Geber vermittelt Kontakt zu einem Immobilienverkäufer:*

Kaufpreis	200.000,- Euro
Provision Verkäufer	6.000,- Euro
Provision Käufer	8.000,- Euro

Summe Provisionen	14.000,- Euro

Ihre Tipp-Provision	1.400,- Euro

*Werte netto, jeweils ohne MwSt.





LÖW IMMOBILIEN

G M B H

Löw Immobilien GmbH
Fürther Straße 2 a
90429 Nürnberg

0911 - 48 97 69 62
info@loew-immo.de
www.loew-immo.de

