

„WARUM EIN IMMOBILIENMAKLER? DAS KANN ICH DOCH ALLEINE!“



Das geht sicher. Dazu ein Beispiel. Sie inserieren Ihr Objekt und vereinbaren erste Besichtigungstermine. Woher wissen Sie wer kommt? Sie haben den Interessenten nicht geprüft. Vielleicht möchte ein Interessent kaufen, vielleicht aber Ihr Objekt aus anderen Gründen besichtigen.

Beim Immobilienverkauf gibt es viele Dinge zu beachten. Das o.g. Beispiel ist nur eines. **Geben Sie uns den Alleinauftrag und legen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie lieber in professionelle Hände:** Wir bereiten jeden Besichtigungstermin vor und prüfen im Vorfeld jeden Interessenten, ob echtes Interesse vorhanden ist, ob die finanziellen Möglichkeiten gegeben sind, ob das Objekt für den Interessenten überhaupt in Frage kommt.

VERKAUFSERFOLG IST KEIN ZUFALL!



Die hohen Ansprüche an uns selbst sowie die Qualität unserer Dienstleistungen sind das Fundament unserer Arbeit, zertifiziert nach DIN EN 15733 – für mehr Transparenz und Sicherheit.



Wir sind Mitglied im
Immobilienverband IVD West e.V.

Wellhöner
Immobilienmanagement
GmbH & Co. KG

Leineweberstr. 4
45468 Mülheim an der Ruhr
Tel.: +49 (0)208 / 77 89 93 90
Fax: +49 (0)208 / 77 89 93 99
Web: www.wellhoener.group
E-Mail: info@wellhoener.group



Wir begleiten Sie beim Verkauf
Ihres Eigentums.



WELLHÖNER
IMMOBILIEN

KOMPETENZ FÜR
IHRE IMMOBILIE

UNSERE LEISTUNGEN IM ÜBERBLICK

- Professionelle Objektaufnahme
- Preisfindung und Zielgruppenanalyse
- Datenrecherche
- Objektmarketing Bild- und Textredaktion
- Online-Marketing im Internet auf unserer Website und in den Immobilienbörsen
- Offline-Marketing mit Anzeigen in Tageszeitungen und regionalen Zeitschriften
- Interessentenprüfung
- Organisation von Besichtigungsterminen
- Kaufabwicklung und Begleitung zum Notartermin



**WELLHÖNER
IMMOBILIEN**



Wir begleiten Sie beim Verkauf Ihres Eigentums.

DATEN UND FAKTEN ERGEBEN DEN PREIS

Wir ermitteln den richtigen Preis für Ihre Immobilie. Faktoren wie Lage, Zustand und Alter des Objektes, aktuelle Marktsituation, aber auch das aktuelle Käuferverhalten beeinflussen die Wertermittlung.

Preispolitik ist keine Sache des Gefühls.

WER IST DER RICHTIGE KÄUFER?

Welcher Personenkreis kommt für Ihre Immobilie in Frage? Familien, Senioren oder Singles? Eigennutzer oder Kapitalanleger? Wir finden den „richtigen“ Erwerber für Ihr Objekt.

Überlassen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie nicht dem Zufall.