

5 BAUSTEINE FÜR IHREN ERFOLG

Persönliche Beratung

Ein Immobilienverkauf ist immer etwas Persönliches. Insgesamt neun Mitarbeiter kümmern sich zuverlässig und kompetent um Ihre Immobilie. Das bedeutet für Sie, dass interessierte Käufer immer bedient werden und es somit nicht passiert, dass der Käufer der den maximalen Preis bezahlen möchte Sie nicht erreicht, weil wir uns darum kümmern.

Maximaler Verkaufserlös

Unsere Sachverständigen ermitteln den aktuellen Wert Ihrer Immobilie, damit Sie weder zu billig anbieten und damit Geld verschenken, noch zu teuer in den Markt gehen und für lange Zeit nicht verkaufen. Außerdem erstellen wir für Sie eine Immobilienmarktanalyse mit allen aktuellen angebotenen Immobilien. So können Sie schnell die Erfolgsaussichten für Ihren Verkauf einschätzen.

Marktdurchdringung

Wenn Sie potentielle Käufer finden wollen, müssen Sie Ihre Immobilie perfekt in Szene setzen. Wir erstellen Top-Verkaufsunterlagen, damit ernsthafte Interessenten aufmerksam gemacht werden und Ihr Eigenheim schon vorab höchst kaufenswert präsentiert wird. Mit insgesamt bis zu 7 Vertriebszylindern sind wir in der Lage Ihre Immobilie optimal am Markt zu präsentieren, das bedeutet für Sie, dass wir die Kunden die Ihre Immobilie wollen auch erreichen, weil wir konstante Marktdurchdringung erreichen.

Flächendeckende Verkaufsnetze

Wir sind Teil des genossenschaftlichen Finanzverbundes mit über 50 Geschäftsstellen und über 500 Mitarbeitern in der Region. Darunter verstehen wir die enge Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern in den Geschäftsstellen. Das bedeutet für Sie, dass Ihre Immobilie nicht nur von „einem Makler“ sondern zugleich von den Beratern in der Bank angeboten wird.

Gesicherte Finanzierung

Wenn im letzten Moment die Finanzierung platzt, ist es für alle Beteiligten ärgerlich. Leider passiert so etwas im Immobiliengeschäft regelmäßig. Da wir dem Finanzverbund der VR-Banken Raiffeisenbanken angehören und Mitglied im Verein Creditreform e.V. sind, haben wir ideale Möglichkeiten, schon im Vorfeld zu prüfen, ob ein Interessent tatsächlich über die finanziellen Möglichkeiten verfügt, die vorgibt zu haben. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil!

**Mehr Kompetenz.
Mehr Sachverstand.
Mehr Wert.**

VR-ImmoService
GmbH
Mehr Kompetenz. Mehr Sachverstand. Mehr Wert.

Die Philosophie „**Mehr Kompetenz. Mehr Sachverstand. Mehr Wert.**“ beruht auf einer langfristig angelegten Qualifizierung der Mitarbeiter. Als einziges Maklerbüro in der Region verfügen alle Immobilien-Fachvermittler der VR-ImmoService GmbH über die Qualifikation des geprüften Sachverständigen für Immobilienbewertung (GIS) und über die Ausbildung zum Energieberater (GA).

Mit dem beim deutschen Patent- und Markenamt registrierten Vertriebsplan „**Mit 8 Schritten zum Notar®**“ und unserem 70-Punkte-Marketingplan vermeiden Sie teure Fehler beim Verkauf Ihrer Immobilie!



Seit 2007 sind wir die Herausgeber des jährlichen Grundstücksmarktberichtes für die Gutachterausschüsse der Stadt Ansbach und des Landkreises Ansbach. Das bedeutet für Sie, dass die Makler der VR-ImmoService GmbH wissen, wie man Ihre Immobilie bestmöglichst verkaufen kann. Selbstverständlich erstellen wir den Energieausweis für Ihre Immobilie und kümmern uns ggf. auch um die professionelle Vermietung.



Neuendettelsau

Frau A: »Die VR-ImmoService, vertreten durch Hr. Blank ist absolut empfehlenswert!«

Rothenburg ob der Tauber

»Herr Wolfgruber war jederzeit erreichbar, immer freundlich, zuverlässig und hilfsbereit«, schrieb **Frau M.**

Frau W. aus Ammerndorf:

»Mit dem Einsatz, dem Sachverstand, den Aktivitäten, der Professionalität und der Mitarbeiter war ich vollkommen zufrieden.«

VR Im Finanzverbund der
VR-Banken Raiffeisenbanken

www.VR-ImmoService-Ansbach.de

VR-ImmoService GmbH
Promenade 17 · 91522 Ansbach
Info-Telefon: 0981/487448-0
info@VR-ImmoService-Ansbach.de

VR-ImmoService
GmbH
Mehr Kompetenz. Mehr Sachverstand. Mehr Wert.

DURCH DIE BANK GUT



Damit Sie schnell und sicher den bestmöglichen Preis erzielen.

Mehr Kompetenz. Mehr Sachverstand. Mehr Wert.



GERHARD BLANK

Geschäftsführer
Betriebswirt (VWA)
Sachverständigen für Immobilien-
bewertung (Sprengnetter)



ERIC BÜTTNER

Immobilienfachvermittler
Kaufmann in der Grundstücks- und
Wohnungswirtschaft (IHK),
Sachverständigen für Immobilien-
bewertung (Sprengnetter)



RALF WOLFGRUBER

Immobilienfachvermittler
Fachwirt in der Grundstücks- und
Wohnungswirtschaft (IHK),
Sachverständigen für Immobilien-
bewertung (Sprengnetter)

Der Bankkaufmann und Betriebswirt ist seit 1982 im genossenschaftlichen Finanzverbund tätig und spezialisierte sich 1993 als Immobilienmakler bei der Schwäbisch Hall Immobilien GmbH. Seit 2002 leitet er die Geschäfte der VR-ImmoService GmbH. Seine umfangreiche Markterfahrung sammelt er außerdem als Sachverständiger in der Immobilienbewertung, als langjähriges Mitglied im Gutachterausschuss der Stadt Ansbach und als Vorsitzender im Sprengnetter Expertengremium Mittelfranken. Mit-Herausgeber der Grundstücksmarktberichte für den Bereich der Stadt und des Landkreises Ansbach.

Der Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft ist seit 2002 Immobilien-Fachvermittler der VR-ImmoService GmbH. Seine umfangreiche Markterfahrung sammelt er außerdem als Sachverständiger für Immobilienbewertung und als Mitglied im Sprengnetter Expertengremium Mittelfranken. Mit-Herausgeber der Grundstücksmarktberichte für den Bereich der Stadt und des Landkreises Ansbach.

Er spezialisierte sich 1991 als Immobilienmakler und Fachwirt in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft und war seit 1995 bei der Schwäbisch Hall Immobilien GmbH tätig. Seit 2002 ist er Immobilien-Fachvermittler der VR-ImmoService GmbH. Seine umfangreiche Erfahrung sammelt er außerdem als Sachverständiger in der Immobilienbewertung, als Mitglied im Gutachterausschuss des LK Ansbach und im Sprengnetter Expertengremium. Mit-Herausgeber der Grundstücksmarktberichte für den Bereich der Stadt und des Landkreises Ansbach.

NETZWERKE IN DER REGION

Wir sind Teil des genossenschaftlichen Finanzverbunds mit über 50 Geschäftsstellen und über 500 Mitarbeitern allein in der Region. Darunter verstehen wir die enge Zusammenarbeit mit Mitarbeitern in den über 50 Geschäftsstellen und in den Baufinanzierungsabteilungen. Das bedeutet für Sie dass Ihr Haus nicht nur von uns als Makler beworben wird, sondern zusätzlich noch von den Beratern in der Bank aktiv angeboten wird.

- Wir sind tätig:
- in der Stadt Ansbach
 - im Landkreis Ansbach
 - im südlichen Landkreis Neustadt a.d.Aisch/Bad Windsheim
 - im westlichen Landkreis Fürth
 - im Fränkischen Seenland



SCHNELL UND SICHER IMMOBILIEN VERKAUFEN

Die VR-ImmoService GmbH ist auf den Verkauf von Wohnimmobilien spezialisiert. Mit unserer registrierten **Mit 8 Schritten zum Notar®** Strategie und dem 70-Punkte-Marketingplan garantieren wir unseren Kunden eine professionelle Vorgehensweise und maximale Vermarktungssicherheit. Als Qualitätsführer bieten wir Sachverständigenwissen und Makler-Know-How für unsere Kunden, so dass wir in der Lage sind, schnellst möglich für unsere Kunden den Käufer zu finden, der den maximalen Kaufpreis bezahlt. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil!

Erfahrung

Seit 1993 bin ich mit meinem Team in der Immobilienvermittlung im Landkreis Ansbach tätig. In dieser Zeit konnten wir über 2.500 Häuser, Wohnungen und Grundstücke mit einem Verkaufsvolumen von über 280 Mio. Euro vermitteln. Vertrauen Sie auf die Erfahrung unserer Mitarbeiter und Sie haben eine Sorge weniger!

Sigmar

Echte Interessenten

Wollen Sie wirklich JEDEN Interessenten in Ihre Immobilie lassen? Viele angeblich Interessierte wollen sich nur mal umschauen, was es am Markt so gibt. Solche Leute stehlen Ihnen nur Zeit und Energie. Wir prüfen vorab bei jedem, ob ein echter Kaufwunsch vorhanden ist und Ihre Immobilie grundsätzlich für den Interessenten in Frage kommt.

Sicher verkaufen

Es kommt vor, dass Verkäufer zwar einen unterschriebenen Kaufvertrag erhalten, aber ihr Geld trotzdem nicht bekommen. Dann gehen die Schere-reien erst richtig los. Wir prüfen dagegen vorab die Zahlungsfähigkeit der Interessenten, damit Sie nicht in letzter Minute eine böse Überraschung erleben.

Nur das Beste

Nehmen Sie nicht irgendeinen Makler für den Verkauf Ihrer Immobilie, sondern jemanden, der sein Handwerk versteht. Unsere Mitarbeiter verfügen über eine fundierte Ausbildung als Sachverständige für Immobilienbewertung und als Energieberater und sind damit bestens ausgerüstet, um den Verkauf Ihrer Immobilie professionell abzuwickeln. Ohne Wenn und Aber.

REFERENZEN

Kompetent

»...es ist mir ein echtes Bedürfnis, Ihnen im Namen der Hilfsgemeinschaft ganz persönlich ein herzliches Dankeschön zu sagen. Wir waren mit Ihnen sehr zufrieden. Wir schätzen Ihre Kompetenz und sachliche Beratung die wir anlässlich der Veräußerung unseres Anwesens in Ansbach in bester Zusammenarbeit erfahren durften. ...Ihr Mitarbeiter hat sich als „Mann der Tat“ bewiesen, der es fertig brachte, die Beurkundung innerhalb kürzester Zeit zu ermöglichen.«
Siegfried B. 1. Vorsitzender der Hilfsgemeinschaft der Dialysepatienten Regensburg e.V.

Engagiert

»... nach der Kaufvertragsbeurkundung möchte ich mich auf diesem Weg bedanken. Das Haus in Bechhofen stand sechs Jahre leer und es hatten sich mehrere Vermittler bemüht. Ihr Mitarbeiter hat es nach kurzer Zeit geschafft, einen Käufer zu finden. Deshalb habe ich Sie weiterempfohlen...« *Klaus M. Altdorf*

Empfehlenswert

»... Alles ist abgewickelt und der vereinbarte Kaufpreis wurde auf mein Konto überwiesen. Ich möchte mich aber gleichzeitig für Ihre Tätigkeit bedanken. Sie waren absolut professionell und haben den Verkauf immer im Interesse Ihres Kunden, also meiner Person, getätigt. Schade, dass ich nicht bei Stiftung Warentest arbeite. Sie würden von mir ohne Einschränkung die Note „Sehr gut“ bzw. „Sehr empfehlenswert“ erhalten. Ich werde Sie und Ihr Unternehmen absolut weiterempfehlen...«
Werner K. Nürnberg



MIT 8 SCHRITTEN ZUM NOTAR®

I. ANALYSE

Ihre Immobilie ist ein Unikat. Der aktuelle Marktwert kann daher nur von Experten ermittelt werden. Denken Sie immer daran: Der Angebotspreis Ihrer Immobilie hat einen entscheidenden Einfluss auf Ihren Verkaufserfolg.

Preis zu niedrig — Geld verloren

Kaum zu glauben, wie schnell Sie Ihr Haus losgeworden sind... Und noch mehr freut sich Ihr Käufer.

Preis zu hoch — Ladenhüter

Sie verstehen einfach nicht, warum Ihr Objekt keinen Käufer findet. So viel Zeit, Geld und Nerven haben Sie jetzt schon in die Vermarktung investiert — und trotzdem keinen Käufer. Kein Wunder, wenn der Preis unrealistisch ist!

II. VERKAUFSOPTIMIERUNG

Wenn Sie einen potentiellen Käufer finden wollen, müssen Sie strategisch vorgehen. Unser praxisbewährter Marketingplan sieht u.a. vor: attraktive Grundrißaufbereitung, professionelle Inseratexte, Exposés und Prüfung der öffentlich-rechtlichen und privatrechtlichen Situation. Als ganz besonderen Service geben wir Ihnen Tipps, wie Sie mit kleinen Änderungen Ihre

Immobilie noch wertvoller und attraktiver erscheinen lassen können.

III. GEBALLTE MARKTPRÄSENTATION

Was Ihre Immobilie benötigt, ist Aufmerksamkeit — und davon jede Menge! Wir verschaffen Ihnen Zugang zu Netzwerken, von denen Privatverkäufer nur träumen können. Alleine die Aushänge im großen Vertriebsnetz der VR-Banken und Raiffeisenbanken sorgen für riesigen Bekanntheitsgrad, weil täglich mehrere tausend Menschen in deren Filialen strömen.

Und damit nicht genug: wir informieren unsere vorgemerkten Kunden über Ihren Verkaufswunsch und inserieren Ihre Immobilie sowohl in der Lokalpresse als auch in allen wichtigen Internetportalen. Kurzum: durch uns erreichen Sie die ideale Marktdurchdringung und sind präsent auf allen wichtigen Märkten.

IV. KÄUFERQUALIFIZIERUNG

Bei jedem, der uns wegen Ihrer Immobilie kontaktiert, führen wir eine umfangreiche Bedarfsanalyse und einen Finanzierungs-Check durch. Dadurch können wir echte Interessenten von lästigen

»Immobilien-Touristen« unterscheiden.

Das bedeutet für Sie, dass wir nur mit potentiellen Käufern verhandeln, die auch über die finanziellen Mittel verfügen, und wir keine Zeit und keine Energie mit Leuten vergeuden, die sowieso nicht kaufen werden.

V. BESICHTIGUNG

Trauen Sie es sich wirklich zu, noch Unentschlossene von Ihrer Immobilie zu überzeugen? Lassen Sie einen Interessenten nicht zur Konkurrenz abwandern, nur weil Sie auf einen Einwand nicht die rechte Erwiderung parat haben! Wir führen solche Verhandlungen jeden Tag und wissen, wie man Ihr Eigenheim schmackhaft machen und Zweifler überzeugen kann.

VI. KAUFVERTRAGSVERHANDLUNG

Sie wollen Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen. Dazu gehört Fachwissen, aber auch eine gehörige Portion Verhandlungsgeschick. Wir setzen uns nicht nur dafür ein, Ihre Preisvorstellungen zu realisieren, sondern verhandeln für Sie auch die wichtigen Eckpunkte

wie Kaufpreisfälligkeit, Räumungs- und Bezugstermin, Nutzen-Lastenübergang und den Eigentumsübergang.

VII. BONITÄTSNACHWEIS

Ob ein Interessent die finanziellen Mittel besitzt, die er vorgibt zu haben, ist für Sie von entscheidender Bedeutung. Als besonderen Service stellen wir für die Interessenten vollständige Beleihungsunterlagen bereit, damit diese eine schnelle und sichere Kreditzusage von der Bank bekommen. Das bedeutet für Sie, dass Sie durch die schriftliche Finanzierungsbestätigung die Sicherheit haben, dass der Interessent ausreichend Kapital für Ihre Immobilie zur Verfügung hat. Eine beruhigende Sicherheit, auf die Sie nicht verzichten sollten.

VIII. NOTARTERMIN

Jetzt ist es soweit und der Gang zum Notar steht an. Damit nicht in letzter Minute noch etwas schief geht, bereiten wir diesen wichtigen Termin nicht nur professionell vor, sondern begleiten Sie sogar dorthin.

