

Ein Zuhause verkauft man nicht wie irgendeine Sache.

Ein Immobilienverkauf kann Aufbruch bedeuten. Oder Abschied. Manchmal ist er lange geplant, manchmal entsteht er aus einer Veränderung im Leben. **Wir behandeln diese Entscheidung mit der Ruhe, Klarheit und Sorgfalt, die sie verdient.**

Darum beginnt unsere Arbeit nicht mit einem Inserat - sondern mit Zuhören.

MAKLERWISSEN. VERWALTERBLICK. PERSÖNLICHE BEGLEITUNG.

Wir kennen Immobilien nicht nur aus Exposés. Wir kennen sie aus Verwaltung, Vermietung, Sanierung und dem Alltag rund um Eigentum. Das hilft uns, Fragen früh zu erkennen, Unterlagen sauber einzuordnen und einen Verkauf nachvollziehbar vorzubereiten.

Was Sie bei ESJ merken werden

ZUHÖREN STATT DRÄNGEN

Ein erstes Gespräch ist bei uns noch kein Verkaufsauftrag. Wir klären zuerst, was Sie brauchen - und ob ein Verkauf jetzt überhaupt der richtige Schritt ist.

REALISTISCH STATT VERSPRECHEN

Wir nennen Ihnen nicht den schönsten Preis, sondern eine Strategie, die sich am Objekt und am Markt begründen lässt. Keine Lockzahl, die später korrigiert werden muss.

PERSÖNLICH STATT MASSE

Sorgfältig ausgewählte Interessenten, persönliche Einzeltermine und Rücksicht auf Ihr Zuhause. Besichtigungen sollen passen - nicht einfach nur zahlreich sein.

„Ein guter Verkauf ist nicht der mit den meisten Besichtigungen - sondern der mit dem passenden Käufer, sauber geklärten Unterlagen und einem Preis, der am Markt trägt.“

ESJ IMMOBILIEN

FAIRE COURTAGE

2 %

netto*

2,38 % inkl. MwSt.*

* 2 % netto entsprechen 2,38 % inkl. 19 % MwSt. Die konkrete Provisionsvereinbarung richtet sich nach Objekt und Vertragskonstellation; gesetzliche Vorgaben zur Verteilung der Maklerkosten bleiben unberührt.

Noch nicht sicher, ob Sie überhaupt verkaufen möchten?

Ein erstes Gespräch darf einfach nur ein erstes Gespräch sein.

Wir schauen gemeinsam auf Ihre Immobilie, Ihre Gedanken und die nächsten sinnvollen Schritte - unverbindlich und ohne Verkaufsdruck.

08382 604 29 18 • info@esj-immobilien.com



www.esj-immobilien.com

Erst verstehen. Dann verkaufen.

Unser Anspruch ist nicht, möglichst viel „Makler“ zu zeigen. Unser Anspruch ist, Ihnen möglichst viel abzunehmen - und dabei nichts Wesentliches zu übersehen.

SO BEGLEITEN WIR IHREN VERKAUF

01 Zuhören & Ziel klären

Was soll der Verkauf für Sie leisten - zeitlich, wirtschaftlich und persönlich?

02 Preis & Strategie

Markteinschätzung, Positionierung und ein Angebotspreis, der begründbar ist.

03 Unterlagen & Vorbereitung

Wir strukturieren die benötigten Unterlagen und klären früh, was noch ergänzt oder erklärt werden sollte.

04 Präsentation & Vermarktung

Aussagekräftige Fotos, ein ehrliches Exposé, passende Portale und gezielte Ansprache.

05 Interessenten & Besichtigungen

Vorauswahl, persönliche Einzeltermine und nachvollziehbare Rückmeldungen - keine Besucherkarawane.

06 Verhandlung bis Übergabe

Abstimmung der Eckpunkte, Vorbereitung des Notartermins und Begleitung bis zur geordneten Schlüsselübergabe.

DER ESJ-VERWALTERBLICK

Bei Eigentumswohnungen lesen wir mehr als Grundriss und Energieausweis. Denn was Kaufinteressenten später wissen wollen, sollte möglichst vor dem Verkauf geklärt sein.

- Teilungserklärung, Gemeinschaftsordnung und Sondernutzungsrechte
- Hausgeld, Wirtschaftsplan und Jahresabrechnung verständlich einordnen
- Rücklagen, Beschlüsse sowie bekannte oder absehbare Maßnahmen im Blick behalten
- Versammlungsprotokolle und verkaufsrelevante Beschlusslagen prüfen
- Fragen aus Verwaltungspraxis nachvollziehbar beantworten

WAS UNS WICHTIG IST

- Ein Preis, den wir erklären können.
- Interessenten, die zum Objekt passen.
- Einzeltermine mit Rücksicht auf Ihr Zuhause.
- Offene Kommunikation - auch wenn etwas nicht perfekt ist.

Was wir Ihnen versprechen können

Den höchsten Preis können wir Ihnen nicht versprechen. Eine fundierte Preisstrategie, sorgfältige Vorbereitung, klare Kommunikation und persönliche Begleitung schon.

Vielleicht ist genau das der Unterschied:

Wir möchten nicht beweisen, wie großartig Makler sein können. Wir möchten, dass Sie sich während des Verkaufs gut informiert, ernst genommen und verlässlich begleitet fühlen.

Sie denken über einen Verkauf nach?

Dann sprechen wir zuerst über Ihre Situation - nicht über unseren Auftrag.

Büro 08382 604 29 18 · Mobil 0160 7495093
info@esj-immobilien.com · www.esj-immobilien.com



Website