

Von gelistet bis verkauft

*Wir unterstützen Sie bei
Ihrem Hausverkauf*



KIESSLING LUXURY HOMES

IHRE LOKALEN IMMOBILIENMAKLER

BROKERED BY COMPASS®

Willkommen

IHR LOKALER IMMOBILIENMAKLER

Der Verkauf eines Eigenheims kann auf dem heutigen Markt eine Herausforderung sein.. Während der Markt sich täglich verändern kann, werden in unserer Gegend jede Woche Hunderte von Häusern verkauft. Wenn Sie darüber nachgedacht haben, Ihr Haus zu verkaufen, ist jetzt der perfekte Zeitpunkt!



Thomas Kiessling

ÜBER MICH

IHR LOKALER IMMOBILIENMAKLER

Als Ihr Immobilienmakler möchte ich für Sie da sein. Ob Sie kaufen oder verkaufen möchten, ich werde unermüdlich daran arbeiten, die richtige Wunschimmobilie zu finden. Wenn Sie verkaufen möchten, werde ich mit Ihnen zusammenarbeiten, um in kürzester Zeit den besten Preis zu erzielen, indem wir modernste Technologie, Teamzusammenarbeit und hervorragende Marketingmaterialien verwenden. Wenn Sie kaufen möchten, werde ich hart daran arbeiten, Ihnen die besten Informationen und Marktdaten zur Verfügung zu stellen, um ein gut ausgerüsteter Käufer mit der bestmöglichen Verhandlungsposition sein können.

...

KONTAKT INFORMATIONEN

 www.kiesslingluxuryhomes.com  941-920-1718  tom@kiesslingluxuryhomes.com



@kiesslingluxuryhomes



COMPASS

WIR HELFEN IHNEN, IHR HAUS ZU VERKAUFEN!

Unser Team

UNSER TEAM IST HIER, UM IHNEN ZU HELFEN



TOM KIESSLING REALTOR®

Als Co-Founder von Kiessler Luxury Homes ist es meine Priorität, Sie mit enger Kommunikation bei dem Verkauf Ihrer Immobilie ganzheitlich zu begleiten.

DR. THOMAS KIESSLING REALTOR®

Als Vollzeit-Immobilienmakler werde ich versuchen, Ihre Erfahrung so angenehm wie möglich zu gestalten. Dies erreichen wir durch ständige Kommunikation. Rufen Sie mich einfach an, wenn Sie mich brauchen.



“
Unser Team hilft Ihnen gerne weiter
”

WIR HELFEN IHNEN, IHR HAUS ZU VERKAUFEN!

Kundenbewertungen

SCHAUEN SIE SICH EINIGE BEWERTUNGEN UNSERER FRÜHEREN KUNDEN AN



Danke für die Extrameile! Wir haben im November 2021 ein Haus in Cape Coral gekauft. Tom hat uns als unser Käuferagent während des gesamten Kaufprozesses mehr als perfekt mit äußerst professionellem Service vertreten.

PATRICIA H.



Thomas war ein großartiger, professioneller Immobilienmakler. Er war sachkundig, ehrlich und konnte mein Haus zum Höchstwert verkaufen. Tom war immer aufmerksam und bereit, die Extrameile zu gehen, um uns den Prozess verständlich zu machen.

HELMUT Z.



Thomas und Tom haben uns bei unserem Hausverkauf super beraten und uns sehr kompetent betreut. Sie waren jederzeit erreichbar und haben alles schnell und unkompliziert erledigt.

FABIENNE M.



Besonders toll fanden wir ihr Engagement, auch über die vorgeschriebenen Prozesse hinaus. Auch beim Closing, bei dem wir nicht persönlich dabei sein konnten, und der Hausübergabe konnten wir uns auf sie verlassen.

REGINA & PETER

WIR HELFEN IHNEN, IHR HAUS ZU VERKAUFEN!

Ihr Zuhause

SAMMELN VON INFORMATIONEN ÜBER IHR ZUHAUSE



Um Ihnen zu helfen, Ihr Haus zu verkaufen und den bestmöglichen Preis zu erzielen, würde ich gerne mehr über Ihr Haus und seine Besonderheiten erfahren, indem ich Ihnen einige relevante Fragen stelle.

01 Warum verkaufen Sie ihr Haus?

02 Was sind Ihre Lieblingsmerkmale Ihres Hauses?

03 Was mögen Sie an ihrer Nachbarschaft?

04 Was hat Sie an Ihrem Haus gereizt und Sie dazu bewogen, es zu kaufen?

05 Welchen Preis haben Sie für Ihr Haus bezahlt?

06 Wie schnell müssen Sie dieses Haus verkaufen?

07 Was ist der Mindestpreis, den Sie akzeptieren?

08 Hat Ihr Haus einen Bauschaden?

Kiessling Luxury Homes

Ihre Situation

LASSEN SIE MICH IHRE SITUATION KENNENLERNEN

Mein oberstes Ziel als Ihr Immobilienmakler ist es, Ihre eigenen Ziele zu erreichen. Es ist meine Priorität, Ihre Situation zu verstehen und zu wissen, was Ihre Erwartungen sind und was Sie erreichen möchten. Hier sind einige Fragen, die ich stellen möchte, um Sie kennenzulernen.

01

WANN?

Wann ziehen Sie in Ihr neues Zuhause? Wie lange brauchen Sie zum Umziehen?

02

WARUM?

Warum ziehen Sie gerade jetzt um?

03

WO?

Wohin ziehen Sie? Haben Sie dort schon ein Zuhause gefunden?

04

IHR PLAN

Wann ziehen Sie in Ihr neues Zuhause?

05

MAKLER

Welche Erwartungen haben Sie an Ihren Immobilienmakler?

06

HINDERNISSE

Erwarten Sie Herausforderungen beim Verkauf Ihres Hauses? Was ist, wenn Ihr Haus nicht verkauft wird?

“Getting to know you to make
SELLING YOUR HOME A BREEZE!”



WIR HELFEN IHNEN, IHR HAUS ZU VERKAUFEN!

Hausverkaufsprozess

10 SCHRITTE ZUM HAUSVERKAUF

Die meisten Hausverkäufer träumen von einem stressfreien Verkauf. Damit dies geschieht, sollten Sie vorbereitet sein und die Faktoren kontrollieren, die einen großen Einfluss haben könnten. Hier sind 10 Schritte, die Ihnen helfen, sich auf den Verkauf Ihres Hauses vorzubereiten.

01 ERSTE BERATUNG

Ich werde mich mit Ihnen treffen, um meine Aufgaben beim Verkauf Ihres Hauses zu besprechen.

02 LEGEN SIE EINEN PREIS FEST

Wir überprüfen vergleichbare Häuser und ermitteln einen Preis für Ihr Haus mit Ihnen.

03 BEREITEN SIE IHR HAUS VOR

Werten Sie Ihr Zuhause auf, um es auf den Markt zu bringen.

04 FOTOGRAFIEN

Wir lassen Ihr Zuhause professionell fotografieren.

05 MARKETING

Wir entwickeln einen strategischen Marketingplan, um eine maximale Präsenz zu erreichen.

06 LISTING

Ihr Haus wird in der MLS gelistet und ist für Käufer sichtbar.

07 SHOWINGS

Wir arrangieren Open-House-Events, um Ihr Haus potenziellen Käufern zu zeigen.

08 ANGEBOTE & VERHANDLUNGEN

Überprüfen Sie alle Angebote und verhandeln Sie alle Reparaturanfragen des Käufers.

09 UNTER VERTRAG

Nach Auswahl eines Angebots wird Ihr Haus unter Vertrag genommen.

10 CLOSING

Übergeben Sie Ihre Schlüssel und feiern Sie den Verkauf Ihres Eigenheims.

WIR HELFEN IHNEN, IHR HAUS ZU VERKAUFEN!

Erste Beratung

UNSERE VERANTWORTUNG FÜR DEN VERKAUF IHRES HAUSES



ADMINISTRATIVE

- Werten Sie Ihre Immobilie auf, um sie für Käufer attraktiv zu machen
- Bewerben Ihrer Immobilie, um die Aufmerksamkeit potenzieller Käufer zu gewinnen
- Planung eines Open House
- Erstellen und Vorbereitung Ihrer Dokumente wie Angebote, Verträge und Abschlusserklärungen

RECHERCHE & ANALYSE

- Wir erstellen für Sie eine vergleichende Marktforschungsanalyse, um einen realistischen Preis zu ermitteln
- Helfen Sie dabei, die wichtigsten Verkaufsargumente Ihres Hauses zu identifizieren

VERTRETEN DES VERKÄUFERS

- Wir präsentieren dem Verkäufer alle Angebote von Käufern
- Wir verhandeln mit Käufern im besten Interesse des Verkäufers
- Wir stellen dem Verkäufer alle Preisstrategien vor, um sein Haus perfekt auf dem Markt zu positionieren.

“WIR FÜHREN SIE DURCH JEDEN SCHRITT DER TRANSAKTION - BIS ZUM ABSCHLUSS



WIR HELFEN IHNEN, IHR HAUS ZU VERKAUFEN!

Preisstrategie

PREISGESTALTUNG IHRES HAUSES

Als Ihr Immobilienmakler helfe ich Ihnen dabei, einen fairen Marktwert für Ihr Haus zu ermitteln und sicherzustellen, dass Sie sich auf den Preis verlassen können, den wir für die Auflistung Ihres Hauses festlegen. Unser Ziel ist es, die größtmögliche Anzahl von Käufern anzuziehen, sobald Ihr Haus auf den Markt kommt. Dies kann von Haus zu Haus unterschiedlich sein.

TOP 3 PREISFAKTOREN

01

DER IMMOBILIENMARKT

Die aktuellen Wohnungsmarktbedingungen in Ihrer Nähe spielen eine große Rolle bei der Bestimmung des besten Preises für Ihr Haus, zu dem es gelistet werden soll.

02

DER WETTBEWERB

Wir werden uns ansehen, welche anderen Häuser auf dem Markt sind, um festzustellen, wie Ihr Angebot im Vergleich zu anderen Angeboten in Ihrer Nähe abschneidet.

03

IHRE TIMELINE

Wir werden Ihre Dringlichkeit und Flexibilität für den Verkauf Ihres Hauses ermitteln, um den besten Listenpreis für Ihr Haus festzulegen und Ihre Ziele zu erreichen.



Hausvorbereitungen

SO BEREITEN SIE IHR HAUS FÜR DEN VERKAUF VOR

— ERSTE EINDRÜCKE —

Der erste Eindruck zählt immer, ob beim Kennenlernen unter Menschen oder beim Hausverkauf. Wenn potenzielle Käufer Ihr Haus betreten, werden sie beginnen, alles zu bewerten, was sie sehen. Ihr Eindruck wird letztendlich bestimmen, wie viel sie bereit sind, auf dem Grundstück zu bieten ... oder ob sie überhaupt am Kauf interessiert sind.

— SAUBERKEIT —

Käufer lassen sich leicht ablenken und neigen dazu, sich auf die negativen statt auf die positiven Aspekte jedes Hauses zu konzentrieren, das sie besichtigen. Umso wichtiger ist es den Blick auf ein aufgeräumtes Haus zu ermöglichen. Das bedeutet eine höhere Angebotssumme und weniger Zeit auf dem Markt für Sie.

„Holten Sie das Beste aus Ihrer Immobilie heraus“



Warum sollten Sie **IHR HAUS AUF DEN VERKAUF VORBEREITEN**

Ein Haus zu verkaufen ist eine Menge Arbeit. Sie müssen sich um Vorführungen kümmern, Sie müssen den Ort sauber halten, und die Inspektionen, Bewertungen und Verhandlungen sind mühsam. Warum sollten Sie sich mehr Mühe geben, bevor Ihr Haus überhaupt auf dem Markt ist?

Zum einen hilft es Ihnen, einen höheren Verkaufspreis zu erzielen. Häuser, die sauber, ansprechend und in Topform sind, verkaufen sich einfach besser als Immobilien in weniger wünschenswerten Zustand.

Bereiten Sie Ihr Zuhause vor

VERBESSERN SIE DIE ÄSTHETIK IHRES ZUHAUSES

Der Verkauf Ihres Hauses erfordert eine sorgfältige Planung und das Wissen, wie Sie Ihr Haus professionell vorbereiten, um potenzielle Käufer zu überzeugen.. Hier sind ein paar Schritte, die Sie unternehmen können, um sicherzustellen, dass Ihr Haus schnell und für den höchsten Preis verkauft wird.



INNEN

- Waschmaschine und Trockner auswischen
- Auf Lecks prüfen und reparieren
- Reinigen Sie Theken, Waschbecken und Schränke
- Legen Sie alle Kleidungsstücke weg
- Reinigen oder ersetzen Sie den Duschvorhang
- Dichtung um Waschbecken/Dusche ersetzen
- Prüfen Sie, ob das Wasser richtig abläuft
- Platzieren Sie frische, saubere Handtücher und Matten
- Räumen Sie Schränke und Regale auf
- Organisieren Sie Möbel so, dass sie geräumig wirken
- Bettwäsche und Kissen waschen
- Schaffen Sie Platz in Schränken
- Das Haus auf Lecks prüfen und reparieren
- Stellen Sie sicher, dass alle Geräte funktionieren
- Reinigen Sie den Kühlschrank und Herd
- Kontrollieren Sie alle Lichter

AUSSEN

- Fegen Sie die Einfahrt
- Gibt es Risse oder Flecken in der Einfahrt?
- Fenster putzen
- Überprüfen Sie den Hausalarm
- Überprüfen Sie, ob die Türklingel funktioniert
- Überprüfen Sie, ob die Dachrinnen frei sind
- Briefkasten reinigen oder streichen
- Außenfarbe ausbessern
- Den Grillplatz und Gartenmöbel säubern
- Reparieren Sie Fensterläden und Screens
- Pool, Filter und Leitungen reinigen
- Terrasse neu streichen oder aufbessern
- Rasen mähen und Kanten schneiden
- Führen Sie alle notwendigen Dachreparaturen durch



Fotografie

ERWÄGEN SIE DIE VERWENDUNG PROFESSIONELLER FOTOS

Wenn sie von einem professionellen Fotografen aufgenommen werden, können Immobilienfotos Immobilienmaklern erheblich dabei helfen, Angebote schneller und für mehr Geld an einen potenziellen Käufer zu verkaufen. Hauskäufer entscheiden, ob sie durch eine Immobilie gehen oder nicht, indem sie sich zuerst die Fotos der Auflistung online ansehen.



Haben Sie gewusst?

HÄUSER MIT PROFESSIONELLER FOTOGRAFIE

1. erhalten durchschnittlich 87 % mehr Aufrufe als ihre Mitbewerber über alle Preisstufen hinweg.
2. Ein Haus mit einem Foto ist durchschnittlich 70 Tage auf dem Markt, aber ein Haus mit 20 Fotos ist nur 32 Tage auf dem Markt.
3. genießen einen bis zu 47 % höheren Angebotspreis pro Quadratfuß.



WIR HELFEN IHNEN, IHR HAUS ZU VERKAUFEN!

Marketing Plan

UNSERE STRATEGIE FÜR MAXIMALE PRÄSENZ

Wenn wir Ihr Haus auflisten, wird Ihr Angebot mit unseren umfassenden Marketingtechniken maximal sichtbar, indem wir beim Verkauf Ihres Hauses neue Marketingstrategien bereitstellen.

PRINT MARKETING



BROCHÜREN

Es werden informative & kreative Broschüren/Flyer erstellt



POSTKARTEN

Wir erstellen eine strategische und zielgerichtete Postkartenkampagne



OPEN HOUSE

Veranstalten Sie 1-2 Wochen nach der Auflistung Ihres Hauses Open-House-Events

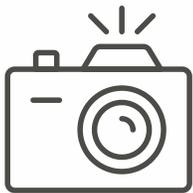


TÜRHÄNGER

Informative & kreative Türhänger, die in der Nachbarschaft platziert werden

Marketing Tipp!

94 % der Käufer beginnen ihre Wohnungssuche online, was bedeutet, dass die Fotografie, die Marketingstrategie und die Reichweite Ihres Hauses weit über das hinausgehen müssen.



FOTOS

Verwenden Sie Fotografie in professioneller Qualität und mit hoher Auflösung



EMAILS

Gesendet an aktuelle Datenbanken mit tausende von aktiven Käufern



SOCIAL MEDIA

Wir richten eine Vielzahl von Social-Media-Kampagnen ein, um für Ihr Zuhause zu werben



MLS LISTING

Aufgeführt in der MLS und auf wichtigen Immobilienseiten von Drittanbietern

DIGITAL MARKETING

Listing Strategie

3 EFFEKTIVE TAKTIKEN ZUM VERKAUF IHRES OBJEKTS

Wir als Ihre Immobilienmakler werden nun unsere Verbindungen nutzen, um andere Makler und potenzielle Käufer über Ihr Haus zu informieren. Ein Immobilien-Verkaufsschild wird in Ihrem Vorgarten aufgestellt und alle uns zur Verfügung stehenden Marketing-Ideen werden umgesetzt.



BEGINNEN SIE SOFORT MIT DER VERMARKTUNG

Wir beginnen mit der Vermarktung Ihres Hauses an potenzielle Käufer, sobald Ihr Angebot auf dem Markt ist. Nutzen Sie die Reichweite der sozialen Medien, um möglichst viele Interessenten zu erreichen.

WERTEN SIE IHR HAUS AUF

Die Aufwertung Ihres Haus z.B durch Reinigung, Dekoration, Möblierung kann Ihnen den Verkauf erleichtern, da eine Hochwerte Immobilie das Interesse mehrerer potenzieller Käufer weckt.



MACHEN SIE IHR VERKAUFSANGEBOT SO SICHTBAR WIE MÖGLICH

Ihre Immobilie wird im MLS gelsitet

- Vorstellung Ihres Objektes in den Sozialen Medien
- Nutzung professioneller Bilder
- Veranstaltung eines Open Houses
- Email-Verteiler (1000+)

IHR HAUS IST JETZT OFFIZIELL AUF DEM MARKT,

Congratulations

WIR HELFEN IHNEN, IHR HAUS ZU VERKAUFEN!

Open House Strategie

VERANSTALTUNG EINES OPEN HOUSES

Ein Open House zu veranstalten ist eine hervorragende Möglichkeit, um Ihren Hausverkauf ins Rampenlicht zu rücken und viele potenzielle Käufer anzusprechen.

WIE WIR UNS AUF IHR OPEN HOUSE VORBEREITEN

ONLINE MARKETING

Wir veröffentlichen Ihr Haus auf anderen beliebten Immobilien-Websites wie z.B. Zillow.

VERKAUFSSCHILD

Wir werden in der Nachbarschaft an wichtigen Ecken mehrere „Open House“-Schilder gut sichtbar aufstellen.

SOCIAL MEDIA

Auf unseren Social-Media-Plattformen wie Facebook & Instagram heben wir Ihre Open-House-Veranstaltung hervor.

IHRE IMMOBILIE

Wir veröffentlichen Ihre Immobilie auf der Website unseres Unternehmens.

MEHRERE VERANSTALTUNGEN

Wir planen mehrere OpenHouse-Events zu veranstalten, um möglichst viele potenzielle Käufer zu kontaktieren.

MARKETING

Wir drucken Postkarten und Flyer aus, um sie an potenzielle Käufer zu verteilen.



Staging!

Home-Staging wird das professionelle Aufwerten von Räumen einer Wohnung oder kompletten Immobilie zur Verkaufsförderung genannt. Diese Anpassung umfasst den gezielten Einsatz von Möbeln, Farbe, Licht, Wand- und Fußbodengestaltung.

Wir stellen gerne den geeigneten Kontakt her.

Angebot & Verhandlungen

BEREITEN SIE SICH AUF DIE VERHANDLUNGSPHASE VOR

ZU BERÜCKSICHTIGENDE FAKTOREN

CASH ANGEBOT

Einige Verkäufer akzeptieren ein niedrigeres Barangebot gegenüber einem höherpreisigen Darlehen, da erfahrungsgemäß bei Barzahlung weniger Probleme entstehen.

CLOSING KOSTEN

Im Kaufvertrag wird festgelegt, wer die Closing-Kosten übernimmt.

CLOSING DATUM

Ebenfalls wird im Kaufvertrag das beabsichtigte Closing-Datum festgelegt. Eventuell müssen Sie flexibel sein, um das Geschäft abzuschließen.

CONTINGENCY KLAUSEL

Eventuell müssen vom Käufer Finanzierungsdetails, Inspektionen und andere Bedingungen geklärt werden. Die Klauseln im Standardvertrag ermöglichen dem Käufer in der Regel, bis zu einem bestimmtem Zeitpunkt vom Vertrag zurückzutreten, wenn seine Bedingungen nicht erfüllt werden.

Sei flexibel,

UM DIE ANGEBOTS- UND VERHANDLUNGSPHASE REIBUNGSLOSER ZU GESTALTEN

Die Annahme des höchsten Angebots für Ihr Haus mag die logischste Wahl sein, aber es gibt viele Faktoren, die zu berücksichtigen sind, wenn es darum geht, ein Ihnen vorgelegtes Angebot zu prüfen.

Wenn Sie Ihre Optionen kennen, können Sie einen Plan zusammenstellen, der für Sie am besten geeignet ist.



WIR HELFEN IHNEN, IHR HAUS ZU VERKAUFEN!

Unter Vertrag

DER VERTRAG IST GESCHLOSSEN, WAS NUN?

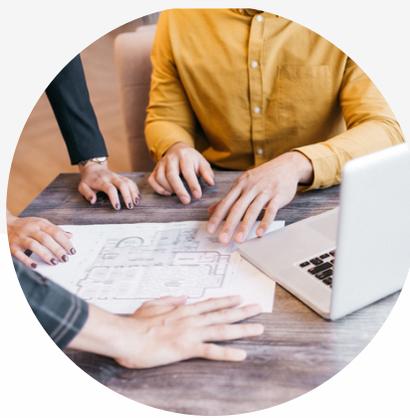
Sobald Sie und der Käufer sich auf die Bedingungen geeinigt haben, wird ein Kaufvertrag unterzeichnet und Ihr Haus ist offiziell unter Vertrag. Zwischen dem Vertragsabschluss und dem Closing-Datum sind jedoch noch einige Dinge zu regeln.



INSPEKTION

Eine Inspektion wird durchgeführt, um sicherzustellen, dass sich das Haus in dem Zustand befindet, der im Kaufvertrag festgelegt wurde.

Wenn der Inspektor Probleme feststellt, kann der Käufer eventuell entscheiden, ob er vom Vertrag zurücktreten oder die Verkaufsbedingungen neu verhandeln möchte.



WERTGUTACHTEN

Wenn der Käufer einen Kredit beantragt, fordert die Bank ein Gutachten an, um zu bestätigen, dass das Haus den Kreditbetrag wert ist. Die Bewertung berücksichtigt Faktoren wie: vergleichbare Immobilienwerte, Alter, Lage, Größe und Zustand des Hauses, um den aktuellen Wert der Immobilie zu bestimmen.



FINANZIERUNG

In der Regel genehmigt die Bank vor Vertragsabschluss einen maximalen Kreditbetrag für die Käufer. Manche Verträge werden von einer noch ausstehenden Zustimmung der Bank abhängig gemacht.

Home safe contingency

Einige Käufer möchten ihr Traumhaus kaufen, bevor sie ihre eigene Immobilie verkauft haben. In diesem Fall stimmen sowohl Sie als auch der Käufer zu, dass der Käufer Ihr Haus nur dann kauft, wenn er seines verkauft hat.

Closing

DIE LETZTE PHASE DES VERKAUFS IHRES HAUSES

Das Closing ist der letzte Schritt im Verkaufsprozess. Am Tag des Closings unterzeichnen beide Parteien die Dokumente. Die Mittel werden ausgezahlt und das Eigentum an der Immobilie wird offiziell auf den Käufer übertragen.

Mitzubringen!

- ✓ Ein gültiger amtlicher Ausweis
- ✓ Alle Hausschlüssel
- ✓ Garagenöffner
- ✓ Briefkastenschlüssel



WAS ZU ERWARTEN IST

STEP 1

Der Käufer zahlt alle verbleibenden Closing-Kosten.

STEP 2

Das Haus wird vom Verkäufer auf den Käufer übertragen.

STEP 3

Die neue Urkunde wird rechtlich registriert, um den Käufer zum offiziellen Eigentümer der Immobilie zu machen.

STEP 4

Der Verkäufer erhält den Verkaufserlös (nach Abzug der Closing-Kosten und etwaiger verbleibender Hypothekensalden).



Glückwunsch

IHR HAUS IST OFFIZIELL VERKAUFT!



Tom & Thomas Kiessling
LOCAL REAL ESTATE AGENTS
WWW.KIESSLINGLUXURYHOMES.COM



DANKE

für Ihr Vertrauen!

Auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

KIESSLING LUXURY HOMES

COMPASS