

Unser Team

MAKLERBÜRO

Andreas Schörner & Co.

Cottbus • Forst • Lübbenau



Immobilien seit 1991

Immobilien

MAKLERBÜRO

Andreas Schörner & Co.

Cottbus • Forst • Lübbenau

Einfamilienhäuser

Baugrundstücke

Massivhäuser

Ferienhäuser

Bauernhöfe

3D
Objekt-
Präsentation

Cottbus

Katrin Krüger • Dipl.-Bauing.

Karl-Liebknecht-Str. 103 • 03046 Cottbus

0355 - 32 305 & 0178 - 53 300 34

Forst

Andreas Schörner • Dipl.-Ing. FH

03149 Forst • M.-F.-Hammer-Str. 8

03562 - 98 34 33 & 0160 - 99 777 334

Lübbenau

Ulf Richter • Dipl.-Bauing. • DEKRA zertifizierter Immobilienmakler

03222 Lübbenau • Dorfstr. 4

03542 - 87 96 50 & 0175 - 61 38 631

Unser Tätigkeitsbereich:



Sie möchten verkaufen?

Wir vermitteln seit 1991 professionell Immobilien in der Niederlausitz. Wir bewerten fair und objektiv, organisieren den Verkauf und alles was für einen optimalen Verkaufserfolg erforderlich ist.

Werbung, Besichtigungen, Preisverhandlungen, Vorbereitung des Notarvertrages, Begleitung zum Notar und Objektübergabe, Alles erledigen wir für Sie!

Verkaufen im Schatten von Corona! Wir bieten virtuelle Besichtigungen in 3D an!

Email: info@maklerbuero-sp.de

Mehr Informationen über uns und unsere aktuellen Angebote finden

Sie auf unserer Homepage:

www.Lausitzimmo.de



immowelt

**Immowelt
Partner**

Immobilienverkäufer

Unsere Leistungen für Sie...

Marktgerechte Objektbewertung

Der richtige Preis ist entscheidend für den Verkaufserfolg und auch für eine problemlose Finanzierung. Wir kennen den regionalen Markt seit vielen Jahren.

Verkaufsvorbereitung

Prüfung, Aufarbeitung der vorhandenen Unterlagen, Beschaffung fehlender Unterlagen. Erstellung eines aussagefähigen Exposés.

Mehrere Eigentümer? Wir moderieren sachlich und unabhängig zwischen den Parteien.

Sie sind selbst nicht in der Lage die Immobilie zu beräumen!? Wir organisieren das!

Energieausweis

Ist gesetzlich vorgeschrieben, wir sorgen für eine kostengünstige Erstellung.

Anzeigen, Internet, Exposé und Co.

Wir werben aktiv, attraktiv und überregional für Ihre Immobilie, wir wecken aber keine falschen Erwartungen. Wir schalten Internetanzeigen und informieren unsere Bestandskunden. Ausgerichtet auf die Besonderheiten Ihrer Immobilie erstellen wir ein spezielles Verkaufskonzept.

Interessenten sondieren

Wir sprechen ausführlich vor einer Besichtigung mit den Interessenten. Wir sondieren die Interessen der Käufer und gleichen Sie mit den Objekteigenschaften ab, um für beide Seiten unnötige Besichtigungen zu vermeiden. Wir prüfen vorher die Bonität.

Besichtigungen

Der erste Eindruck zählt. Wir sagen Ihnen, wie Sie im Vorfeld Ihre Immobilie vorbereiten sollten. Wir präsentieren Ihr Haus professionell.

Umfassende Vorbereitung des Notartermins

Zusammentragen aller relevanten Angaben und Unterlagen, Vertragsbesprechung und Begleitung zum Beurkundungstermin.

Organisation und Überwachung der Objektübergabe

Immobilienkäufer

Unsere Leistungen für Sie...

Aussagefähige, objektive Exposés

Unsere Exposés sind informativ, übersichtlich und sachlich.

Faire Beratung zu den Neben- und Folgekosten des Immobilienerwerbs

Diese Kosten sind erheblich und müssen von Anfang an beim Kauf berücksichtigt werden.

Vorabberatung/Bedarfsanalyse, welche Immobilie paßt zu Ihnen?

Nur wenn wir Ihre Wünsche, Ihre Ausschlusskriterien kennen, können wir Sie richtig beraten.

Besichtigungsvorbesprechung

Per Exposé und Vorabgespräch bereiten wir Sie auf die Besichtigung vor.

Besichtigungen

Ausgewählte Immobilien können Sie vorab und dann beliebig oft virtuell in 3D besichtigen.

Sie bekommen ausreichend Zeit, das Objekt zu besichtigen. Wir führen Sie systematisch durch die gesamte Immobilie. Bei ernsthaftem Interesse ermöglichen wir Ihnen gern weitere Besichtigungen, z.B. mit einem Baufachmann.

Beratung über den kompletten Ablauf beim Immobilienkauf.

Unterstützung bei der Kaufpreisfinanzierung

Wir stellen für Sie die bankrelevanten Angaben/Unterlagen zusammen.

Interessensvermittlung

Es liegt in der Natur der Sache, Verkäufer und Käufer haben sehr unterschiedliche Interessen. Wir verhandeln professionell und moderieren vor dem Notartermin bis zum unterschriftsreifen Vertrag zwischen den Parteien.

Vertragsprüfung und Erläuterung, Begleitung zum Notartermin

Organisation und Überwachung der Objektübergabe