

MEIN LEISTUNGSUMFANG IM RAHMEN EINER VERMIETUNG IST WIE FOLGT:

- _ Datenaufnahme mit dem Auftraggeber
- _ Kontaktaufnahme mit dem aktuellen Mieter
- _ Recherche des aktuell zu erzielenden Mietpreises
- _ Ermittlung der aktuellen Nebenkostenvorauszahlung
- _ Objektaufnahme, Unterlagen aufbereiten, Objektfotos erstellen
- _ Profil Erstellung von potentiellen Mietern
- _ Präsentation in regionalen und überregionalen Immobilienportalen und Social Media Kanälen
- _ Vereinbarung der Besichtigungstermine mit dem aktuellen Mieter
- _ Durchführung von Besichtigungen mit Vorausgewählten Interessenten
- _ Auswertung der eingegangenen Bewerbung/-en
- _ Vorstellungen von geeigneten Bewerbern
- _ Vorbereiten des Mietvertrages.
- _ Abnahme der Wohnung mit dem Vormieter
- _ Übergabe der Wohnung an den neuen Mieter
- _ Kommunikation mit der Hausverwaltung
- _ Sollten Reparaturen / Renovierungen notwendig sein, kann dies mit meinem Handwerker Netzwerk koordiniert werden.



„RUNDUM“ SORGLOS PAKET. WENN SIE ES WÜNSCHEN!

Anbei erhalten Sie einen Entwurf des Maklervertrages und einer Vollmacht. Mit der Vollmacht stelle ich mich u.a. beim Mieter vor und kommuniziere mit der Hausverwaltung. Außerdem sende ich ihnen anbei die textliche Ableitung des Gesetzes zum Bestellerprinzip bei Vermietungen.

Ich würde mich freuen,
wenn ich für Sie künftig
tätig sein darf.

Für Rückfragen bin ich
am besten über die
Mobilnummer unter
0172 8627927
erreichbar.



P PETZENDORFER
IMMOBILIEN

Udo Petzendorfer
Freisinger Str. 98b
D - 85221 Dachau
Telefon 08131 454721
Mobil 0172 8627927
info@petzendorfer-immobilien.de
www.petzendorfer-immobilien.de



P PETZENDORFER
IMMOBILIEN



IMMOBILIEN-
VERMITTLUNG



IMMOBILIEN-
BEWERTUNG



IMMOBILIEN-
VERWALTUNG



www.petzendorfer-immobilien.de



WAS ICH VON IHNEN BENÖTIGE, UM MIT DER ARBEIT BEGINNEN ZU KÖNNEN:

- _ Grundriss
- _ Wohnflächenberechnung
- _ Letzte Nebenkostenabrechnung
- _ Mietvertrag und Übergabeprotokoll des aktuellen Mieters
- _ Kontaktdaten des aktuellen Mieters
- _ Energieausweis
- _ Auftrag und Vollmacht an Petzendorfer Immobilien unterschrieben zurück
- _ Kopie ihres Ausweises – notwendig auf Grund Geldwäschegesetz

Von den potentiellen Bewerbern bekommen Sie vorab eine Auswertung und Kurzdarstellung.

Sollten Sie mit dem Mietinteressenten einverstanden sein, erhalten Sie die kompletten Bewerbungsunterlagen. Der Datenschutz schreibt diese Vorgehensweise so vor.

FOLGENDE UNTERLAGEN ERHALTEN SIE DANN VON DEN POTENTIELLEN MIETERN:

- _ Selbstauskunft
- _ Gehaltsnachweis
- _ Mietschuldenfreiheitsbescheinigung
- _ Schufa Auskunft
- _ Kopie Ausweis (Notwendig GWG)



5 GRÜNDE FÜR EINEN IMMOBILIENMAKLER

Attraktiver Preis: Ihr Makler kennt den Immobilienmarkt

Immobilienprofis kennen den Markt und wissen, was Sie als Eigentümer für Ihre Wohnung oder Ihr Haus verlangen können. Makler können sowohl einen realistischen Verkaufspreis festlegen, als auch die Miethöhe bestimmen. Letzteres kann für Vermieter recht kompliziert werden: Gilt in Ihrer Gegend die Mietpreisbremse, ist der Rahmen für Mieterhöhungen bei Neuvermietungen genau abgesteckt. Immobilienprofis wissen, welche gesetzlichen Vorgaben greifen.

Mehr Freizeit: Sie müssen nichts organisieren und verwalten

Eine Immobilie zu vermieten oder zu verkaufen, bedeutet einen immensen Arbeits- und Organisationsaufwand. Vor allem in begehrten Wohnlagen kann es vorkommen, dass sich auf eine Immobilienanzeige 50 Interessenten am Tag melden. Immobilienprofis bearbeiten alle Anfragen von Interessenten und holen gegebenenfalls fehlende Informationen ein, wie etwa aktuelle Gehaltsnachweise. Sie koordinieren die Besichtigungstermine und sind zudem oft auch abends und am Wochenende erreichbar. Am Ende präsentiert Ihnen der Profi den optimalen Käufer oder Mieter.

Geschwindigkeit: Vermarktung Ihrer Immobilie in kurzer Zeit

Immobilienprofis können jede Immobilienanzeige genau auf die Zielgruppe zuschneiden und finden so in angemessener Zeit den optimalen Mieter oder Käufer. Dazu nutzen Makler die jeweils passenden Kanäle, um das Angebot zu verbreiten – von Immobilienportalen und Zeitungen bis hin zu Verkaufsbroschüren. Oft haben sie bereits Kontakt zu potenziellen Mietern oder Kaufinteressenten. Makler sehen außerdem, welche Möglichkeiten und Vorzüge in der Immobilie stecken und wie man diese vermarkten kann.

Nervenschonend: Ihr Makler hält schwierige Interessenten und unangenehme Fragen von Ihnen ab

Jeder Vermieter oder Verkäufer hängt emotional an seiner Immobilie – das kann bei Gesprächen mit potenziellen Mietern oder Käufern von Nachteil sein und sich gerade beim Verkauf negativ auf den zu erzielenden Preis auswirken. Immobilienmakler sind dagegen objektiv und haben die nötige Distanz zu Ihrer Immobilie. Auch unangenehme Fragen können sie souverän beantworten, den Umgang mit schwierigen Interessenten sind sie gewohnt.

Auf der sicheren Seite: Ihr Makler kennt sich mit Verträgen und der aktuellen Rechtslage aus

Wer eine Immobilie vermietet oder verkauft, benötigt einige Unterlagen und sollte sich daher mit der aktuellen Rechtslage auskennen. Immobilienprofis stellen Vermietern sichere Mietverträge zur Verfügung und wissen, welche Kosten auf den Mieter umgelegt werden können. Auch Verkäufer werden bei der Zusammenstellung aller wichtigen Unterlagen für den Verkauf unterstützt. Makler fertigen zudem das Übergabeprotokoll an und wissen beispielsweise, welcher Energieausweis für die Immobilie benötigt wird.



Von den potentiellen Bewerbern bekommen Sie vorab eine Auswertung und Kurzdarstellung.

Sollten Sie mit dem Mietinteressenten einverstanden sein, erhalten Sie die kompletten Bewerbungsunterlagen. Der Datenschutz schreibt diese Vorgehensweise so vor.

FOLGENDE UNTERLAGEN ERHALTEN SIE DANN VON DEN POTENTIELLEN MIETERN:

- _ Selbstauskunft
- _ Gehaltsnachweis
- _ Mietschuldenfreiheitsbescheinigung
- _ Schufa Auskunft
- _ Kopie Ausweis (Notwendig GWG)

MEIN LEISTUNGSUMFANG IM RAHMEN EINER VERMIETUNG IST WIE FOLGT:

- _ Datenaufnahme mit dem Auftraggeber
- _ Kontaktaufnahme mit dem aktuellen Mieter
- _ Recherche des aktuell zu erzielenden Mietpreises
- _ Ermittlung der aktuellen Nebenkostenvorauszahlung
- _ Objektaufnahme, Unterlagen aufbereiten, Objektfotos erstellen
- _ Profil Erstellung von potentiellen Mietern
- _ Präsentation in regionalen und überregionalen Immobilienportalen und Social Media Kanälen
- _ Vereinbarung der Besichtigungstermine mit dem aktuellen Mieter
- _ Durchführung von Besichtigungen mit Vorausgewählten Interessenten
- _ Auswertung der eingegangenen Bewerbung/-en
- _ Vorstellungen von geeigneten Bewerbern
- _ Vorbereiten des Mietvertrages.
- _ Abnahme der Wohnung mit dem Vormieter
- _ Übergabe der Wohnung an den neuen Mieter
- _ Kommunikation mit der Hausverwaltung
- _ Sollten Reparaturen / Renovierungen notwendig sein, kann dies mit meinem Handwerkernetzwerk koordiniert werden.

