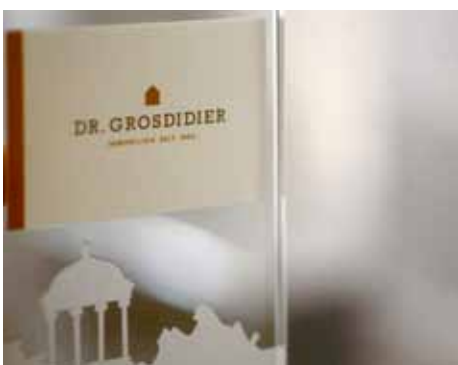


Immobilien optimal verkaufen –  
mit Best-Price-Garantie!



Höchstpreise beim Immobilienverkauf?  
Wir haben die Lösung:  
Unser bewährtes Bieterverfahren!



# Rundum sorglos zum Erfolg

Wenn Sie im Auftrag Dritter oder für sich eine Immobilie in München, Bayern oder auch bundesweit verkaufen möchten, sind Sie bei uns genau an der richtigen Adresse!

Den Bestpreis für Ihre Immobilie erzielen wir durch eine genauso professionelle wie innovative Vorgehensweise: **Dem offenen Bieterverfahren**. Dabei fügen wir der klassischen Marktletztigkeit einen psychologischen Faktor hinzu – das Bieterverfahren, eine Angebotsform, die eine positive Einstellung der Interessenten zum Preis des Objekts fördert. Interessenten suchen dabei nicht nach Gründen, den Preis nach unten zu verhandeln. Vielmehr verinnerlichen sie Merkmale der Wunsch-Immobilie, die für das Gebot eines möglichst hohen Preises relevant sind.

Um eine reibungslose Abwicklung des Verkaufs sicherzustellen, prüfen wir die Bonität, helfen bei der Erstellung eines Kaufvertrags durch einen Notar und begleiten Sie bis zur Schlüsselübergabe.

Im Ergebnis sind wir Ihr persönlicher Mitarbeiter. Sie werden spürbar entlastet und gehen dabei auf „Nummer sicher“.

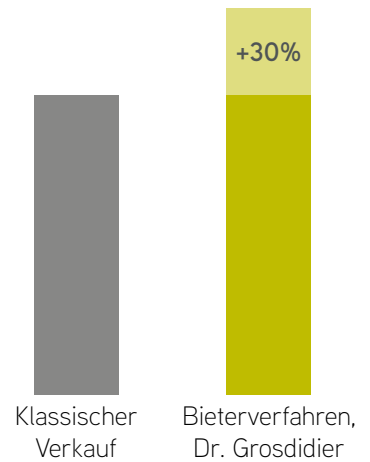


## Best-Price-Garantie inkludiert

Wenn Sie sich für das Bieterverfahren entscheiden, erwartet Sie ein modernes, durchdachtes und effizientes Verkaufskonzept.

Bei Verkäufen über unser Bieterverfahren erzielen wir regelmäßig Verkaufspreise, welche ca. 30 % über den gutachterlichen Verkehrswerten liegen.

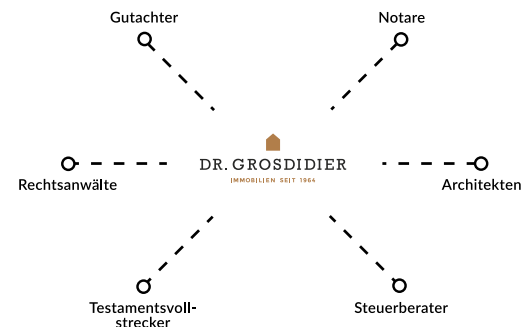
Die Vorarbeiten beim Bieterverfahren ähneln dabei naturgemäß denen beim klassischen Immobilienverkauf. Wird die Bieterstunde eröffnet, haben alle Teilnehmer die gleichen Kenntnisse und die gleichen Chancen auf den Zuschlag. Fair und transparent. Käufer wird schließlich derjenige, der bereit und in der Lage ist, den höchsten Kaufpreis zu bezahlen.



## Eine gute Wahl

Mit unserem Full-Service-Angebot nutzen Sie unser langjähriges, umfassendes Know-how und ersparen sich viel Zeit, Ärger und Risiko.

Wir verkaufen seit über 50 Jahren sehr erfolgreich Wohnungen, Häuser und Grundstücke und kennen die „Sprache des Immobilienvertriebs“ wie nur wenige andere. Dabei sind wir nicht regional gebunden, sondern haben ein Netzwerk von erfahrenen Profis, über die ganze Republik verteilt.



# Nur fünf Schritte: Das Bieterverfahren im Detail

1



**Erstkontakt zu uns:** Ihr Verein hat eine Wohnung oder ein Haus geerbt bzw. Ihr Mandant ist Erbe z. B. eines Grundstücks. Die Immobilie soll bestens verkauft werden.

Nehmen Sie als Erstes kostenlos und unverbindlich Kontakt mit uns auf, gleichgültig, wo sich die Immobilie befindet. Wir arbeiten bundesweit, beraten Sie umfassend und erklären ihnen detailliert, wie wir seit nunmehr über 50 Jahren erfolgreich Wohnungen, Häuser und Grundstücke verkaufen.

2



**Neutrale Wertbestimmung:** Um für Ihren Verein oder Ihren Mandanten sicherzustellen, nicht unter Wert zu verkaufen, empfehlen wir die Bewertung der Liegenschaft durch einen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen.

Gerne empfehlen wir Ihnen einen Kollegen vor Ort, der zuverlässig und zeitnah arbeitet. Wir pflegen ein umfangreiches Netzwerk und kennen verlässliche Partner.

Mit der neutralen Bewertung durch einen ö.b.u.v.-Gutachter kennen Sie den „Benchmark“-Wert der Immobilie, den wir zu übertreffen versuchen.

3



**Immobilienwert steigern:** Wir beraten Sie, wie der Wert des Immobiliennachlasses mit einfachen Mitteln gesteigert werden kann – zum Vorteil für Ihren Verein oder Ihren Mandanten!

Bundesweit kennen wir günstige Haushaltsauflöser und Handwerker, beschaffen aussagekräftige Bebauungsanalysen oder verhandeln für Sie mit Mietern über deren Auszugsbereitschaft, um die Immobilie auch für Eigennutzer interessant zu machen.

Der Wert der Immobilie kann so vor Anbieten signifikant erhöht werden. Und wir wissen, wie!

4



**Die Auktion:** Konkurrenz belebt das Geschäft und führt zu höheren Preisen. Wir verkaufen Immobilien aus Nachlässen vor allem über das von uns seit Langem erprobte und individualisierte Bieterverfahren.

Dabei schafft ein günstiger Startpreis die notwendige Aufmerksamkeit, ein informatives Exposé macht Lust auf eine Innenbesichtigung und unser Backoffice stellt online alle wichtigen schriftlichen Informationen vorab allen Interessenten zur Verfügung.

Schließlich halten wir einen perfekt vorbereiteten Open-House-Termin mit unserem Vertreter vor Ort ab!

Danach beginnt die Bieterphase, bei der jeder Interessent die laufende Preisentwicklung mitverfolgen und mitbieten kann. Zum Ende hin verhandeln wir persönlich und erzielen so den besten Preis für Sie!

5



**Kaufvertragsabschluss und Kaufpreiseingang:** Wir organisieren für Sie einen Beurkundungstermin bei einem Notar Ihrer Wahl, besorgen den Vertragsentwurf und die schriftliche Finanzierungsbestätigung des Käufers und garantieren so eine problemlose Vertragsabwicklung.

Wir sind an Ihrer Seite bis zum Kaufpreiseingang und übergeben danach gerne für Sie das Objekt an den Käufer mit entsprechender Dokumentation.

Ein praktisches Erklärvideo gibt es auf unserer Homepage: [www.grosdidier.de](http://www.grosdidier.de)





# DR. GROS DIDIER

IMMOBILIEN SEIT 1964

## ► Fazit

Mit unserem Full-Service-Angebot nutzen Sie unser lang-jähriges, umfassendes Know-how und ersparen sich viel Zeit, Ärger und Risiko.

Sie verkaufen bestens im Rahmen unseres Bieterverfahrens mit Best-Price-Garantie und wissen uns an Ihrer Seite bis zum Kaufpreiseingang und zur Objektübergabe.

Handeln Sie deshalb jetzt und melden Sie sich bei uns: Rufen Sie einfach an oder schicken Sie uns eine kurze E-Mail.

Wir freuen uns auf Sie!

## ► Dr. Grosdidier Immobilien GmbH & Co. KG

Kurfürstenstraße 22  
80801 München-Schwabing

Telefon: +49 89 38 38 0 47 - 47

Fax: +49 89 38 38 0 47 - 48

E-Mail: [info@grosdidier.de](mailto:info@grosdidier.de)

Web: [www.grosdidier.de](http://www.grosdidier.de)



## ► Bürozeiten

Montag – Freitag: 09:00 Uhr bis 12:00 Uhr  
14:00 Uhr bis 17:00 Uhr



► So finden Sie uns  
in München-Schwabing

