

Ein Immobilienverkauf  
**GEHÖRT IN  
SICHERE HÄNDE**



**LIMPERT**  
*Immobilien*



**Rufen Sie uns an!**  
09131-39006



Das Markenzeichen  
qualifizierter Immobilienmakler,  
Verwalter und Sachverständiger

**immonet.de**  
Wir sind Immobilien

**immowelt.de**  
Willkommen zu Hause

Seit 1987 als Immobilienmakler erfolgreich im Raum Erlangen - Nürnberg - Bamberg tätig, gründete ich im Jahr 1995 die Firma Gerald Limpert-Immobilien. Inzwischen genießen wir in unserem Gebiet den Ruf eines erfolgreichen und zuverlässigen Maklerunternehmens mit qualifiziertem Fachwissen und kompetenter Beratung.

Unsere Schwerpunkte liegen im Verkauf und in der Vermietung von Häusern, Villen, Baugrundstücken, Eigentumswohnungen und Neubau-Wohnanlagen aber auch in der Vermarktung von Renditeobjekten (Geschäftshäuser, Mehrfamilienhäuser). Der Name Limpert-Immobilien steht außerdem für erfolgreiche Vermittlung von Läden in Toplagen, Büros u. Geschäftshäusern.

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen oder vermieten möchten, oder wenn Sie selbst nach einem neuen Zuhause oder nach einer renditesicheren Kapitalanlage suchen, lohnt sich der Weg zu uns!

Sie merken es vom ersten Moment an: Bei uns gibt es keine Vermarktung von der Stange. Wir sind davon überzeugt, dass jede Immobilie ihr eigenes Verkaufskonzept benötigt. Hierfür arbeiten wir sorgsam die Besonderheiten Ihrer Immobilie heraus und entwerfen eine Strategie, wie wir diese optimal vermarkten.

Wir haben uns im Raum Erlangen - Nürnberg - Bamberg einen Namen als erfolgreiche Immobilienmakler gemacht. Unsere Kunden schätzen vor allem unser persönliches Engagement. Ob es um den Verkauf von Häusern, Wohnungen oder Grundstücken geht oder ob eine anspruchsvolle Erbengemeinschaft zu betreuen ist - wir sind mit den Besonderheiten der jeweiligen Situation bestens vertraut.

**Gerald Limpert, Geschäftsinhaber**  
Gerald Limpert-Immobilien



Beste Qualität bei  
**DIENSTLEISTUNG  
UND BERATUNG**



Wir sind Ihr  
**IMMOBILIEN-  
PARTNER**



**Wir sind für Sie da!**  
09131-39006

**Unser Team im Überblick:**



Gerald Limpert, Geschäftsinhaber  
g.limpert@limpert-immobilien.de



Karin Limpert, Assistenz Verkauf  
k.limpert@limpert-immobilien.de

# Wie wir einen **KÄUFER FÜR SIE FINDEN**



## **Ausführliches Kennenlernen**

Damit Ihr Immobilienverkauf von Anfang an gut läuft, kommen wir persönlich bei Ihnen vorbei und nehmen uns Zeit, um Ihre Immobilie gründlich in Augenschein zu nehmen. Wir konzentrieren uns darauf, die Besonderheiten herauszufinden, um eine geeignete Vermarktungsstrategie auszuarbeiten. Aber wir interessieren uns nicht nur für Ihre Immobilie, sondern würden gerne mehr darüber erfahren, welche besonderen Anforderungen Sie haben, damit wir alles von Anfang an berücksichtigen können.

## **Professionelles Marketing liefert Interessenten**

Sobald Sie uns einen Auftrag erteilt haben, beginnt unsere gründliche Verkaufsvorbereitung. Angefangen von verkaufswirksamen Fotos, über aussagekräftig getextete Exposés bis hin zur informativen Internetanzeige stellen wir Ihre Immobilie einer großen Öffentlichkeit vor. Natürlich gehen wir die Suchwünsche unserer vorgemerkten Kunden durch; vielleicht haben wir bereits den passenden Käufer und vereinbaren schon bald die ersten Besichtigungen.



## **Preis definiert Erwartung**

Jeder Verkäufer ist gut beraten, wenn er sich genau überlegt, mit welchem Preis er an den Markt gehen möchte. Denn der Preis bestimmt auch, welche Interessenten Ihre Immobilie besichtigen möchten. Der Preis bestimmt aber auch, welche Erwartungen diese Interessenten mitbringen. Passen Preis und Erwartung nicht zusammen, kommt kein Verkauf zustande. Durch einen falschen Preis besichtigen nicht nur die falschen Leute Ihre Immobilie, sondern Sie verlieren wertvolle Zeit.

Ist der Preis dagegen zu niedrig, haben Sie unnötigerweise Geld verschenkt. Bei unserer Preisberatung stützen wir uns nicht auf vage Schätzungen, sondern verwenden handfeste Fakten. Zum Einen greifen wir auf Bewertungsverfahren zurück und zum Anderen sichern wir das Ergebnis dadurch ab, dass wir die konkreten Angebote am Immobilienmarkt genau beobachten - und das schon seit Jahren. Auf weniger Sicherheit sollten Sie nicht vertrauen.



### **Lehnen Sie sich zurück**

Lassen Sie uns die Arbeit machen. Vor einer Besichtigung gibt es viel zu erledigen. Anrufe müssen entgegen genommen und Fragen kompetent beantwortet werden. Wir nehmen uns Zeit, um herauszufinden, ob ein Interessent für Ihre Immobilie überhaupt in Frage kommt. Nur dann führen wir eine Besichtigung bei Ihnen durch. Auf diese Weise können Sie Ihren Tagesablauf so gestalten, wie Sie es gewohnt sind.

### **Konsequent für Sie verhandelt**

Bei Verhandlungen zwischen Verkäufer und Interessent sind oftmals Emotionen enthalten, die einen Vertragsabschluss deutlich erschweren. Wir verhandeln jeden Tag und wissen, wie wir diese verkaufsverhindernden Umstände gar nicht erst aufkommen lassen. Dies erleichtert die Verhandlungen und erhöht Ihre Chance auf einen erfolgreichen Abschluss enorm.





## Lassen Sie uns arbeiten

Bei einem Immobilienverkauf gibt es viel zu tun. Zunächst müssen Interessenten geworben und gesichtet werden, anschließend werden Besichtigungen organisiert und Verhandlungen durchgeführt. Aber auch dann ist noch nicht Schluss, denn in der Regel kommen die meisten Fragen nach der Besichtigung. Wir bleiben für Sie am Kunden dran und klären alle offenen Probleme für Sie. Diese Nachbearbeitung ist häufig der Schlüssel zum Erfolg. Wenn Sie selbst diese Aufgaben übernehmen, schwächen Sie Ihre Verhandlungsposition, weil der Käufer denken könnte, Sie haben Zeitdruck und müssten dringend Ihre Immobilie verkaufen. Wenn wir das für Sie erledigen, entsteht dieser Eindruck nicht.



## Stark verhandeln

Bei Immobilienverhandlungen muss vieles geklärt werden, was einem Erfolg im Wege steht. Oftmals scheint ein Abschluss unmöglich, doch mit den richtigen Fragen und Antworten räumen wir Missverständnisse und Unklarheiten aus dem Weg. Wir wissen um die Besonderheiten solcher Verhandlungen. Unsere Kunden bestätigen uns immer wieder, dass sie ohne unser Verhandlungsgeschick bestimmt nicht so schnell einen Käufer gefunden hätten.

## Wir sind Profis

Für viele ist ein Immobilienverkauf die wichtigste finanzielle Transaktion im Leben. Da sollte besser nichts schief laufen. Daher sind Verkäufer gut beraten, wenn sie den Verkauf ihrer Immobilie in die Hände eines erfahrenen Fachmanns legen.



Wir machen den  
**UNTERSCHIED**

# Unsere wichtige **MARKTANALYSE**



## **Was ist Ihre Immobilie wert?**

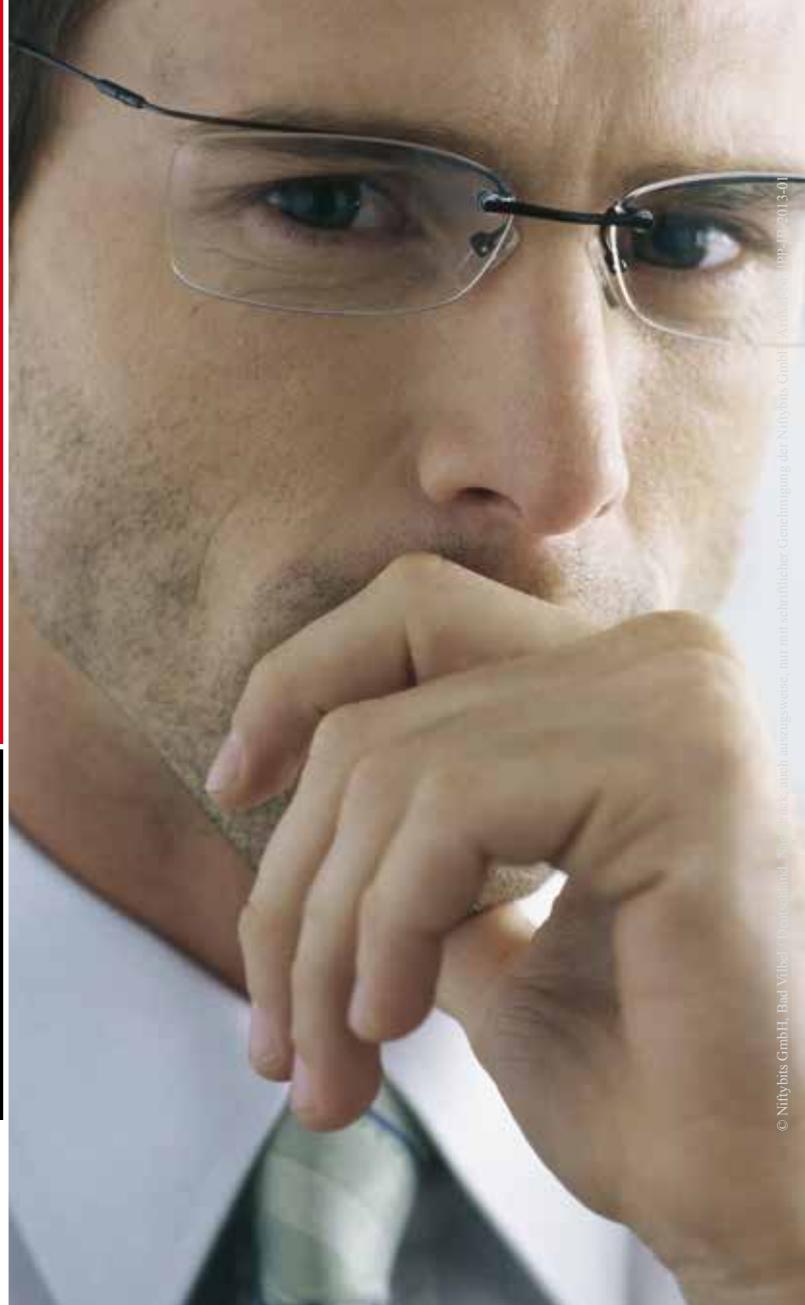
Diese Frage ist eine der wichtigsten für Ihren Immobilienverkauf. Denn ein Verkauf kommt nur zustande, wenn Angebot und Preis in einem fairen Verhältnis stehen. Um einen marktfähigen Preis zu finden, werden viele Faktoren benötigt. Es gilt nach wie vor, dass Angebot und Nachfrage den Preis am nachhaltigsten bestimmen. Daher analysieren wir für Sie, welche vergleichbaren Immobilien momentan am Markt angeboten werden. Mit Hilfe dieser Auswertung sind wir erst in der Lage, den optimalen Angebotspreis zu bestimmen.

### **Oder kurz gesagt:**

- Zu teuer angeboten, kein Käufer gefunden.
  - Zu preiswert angeboten, enorm viel Geld verloren.
- Und genau das gilt es zu verhindern.**



# Ihr Partner Rund um **IHRE IMMOBILIE**



© Niftybit GmbH, Bad Vilbel, Deutschland. Bild: J. K. und J. K. mit Genehmigung der Niftybit GmbH, Bad Vilbel, Deutschland. (100-10-2013-01)



**LIMPERT**  
*Immobilien*

Gerald Limpert-Immobilien  
Henkestr. 96  
91052 Erlangen  
Tel. 09131-39006  
Fax: 09131-39602  
info@limpert-immobilien.de  
www.limpert-immobilien.de

**ivd** Das Markenzeichen  
qualifizierter Immobilienmakler,  
Verwalter und Sachverständiger

**immonet.de**  
Wir sind Immobilien

**immowelt.de**  
Willkommen zu Hause