

# UNSERE LEISTUNGSGARANTIE

*Mit dynamischer Vermarktung zum Erfolg*

*»Als etablierter Berliner Makler  
wissen wir genau, wie wir  
Ihr Objekt optimal in Szene setzen –  
und verkaufen es erfolgreich.«*

CAREN ROTHMANN  
Geschäftsführende Gesellschafterin

# PROFESSIONELL UND MARKTERFAHREN

*Ihr Partner für den Immobilienverkauf*

Sie suchen einen Käufer für Ihre Immobilie – wir sind dafür der richtige Partner! Schließlich ist der Verkauf Ihres Eigentums eine immens wichtige Entscheidung, bei der Sie nichts dem Zufall überlassen sollten. Vertrauen Sie daher einem Profi.

Als eines der führenden Maklerbüros Berlins verfügt die David Borck Immobiliengesellschaft über eine gut 35-jährige Branchenerfahrung und ein weitverzweigtes Netzwerk. Unsere Mitarbeiter begleiten Sie zielgerichtet von der

Wertermittlung bis zum Vertragsabschluss, beraten Sie zuverlässig und informieren Sie laufend über alle relevanten Vorgänge.

Für jedes Objekt erstellen wir ein individuelles Marketingkonzept und hochwertige Vermarktungsunterlagen. Darüber hinaus übernehmen wir das Anfragenmanagement, organisieren Besichtigungstermine und verhandeln ausschließlich mit liquiden, geprüften Kaufinteressenten. So sparen Sie Zeit und Kosten – und verkaufen Ihre Immobilie erfolgreich.

# Marktpreiseinschätzung

---

*Eine realistische Marktpreiseinschätzung ist immens wichtig für den Verkaufserfolg. Sie ermöglicht, dass die Immobilie innerhalb der vereinbarten Frist verkauft wird und einen optimalen Kaufpreis erzielt.*

- Persönlicher Termin: Besichtigung der Immobilie mit einem Objektbetreuer aus unserem Verkaufsteam und Sichtung vertriebsrelevanter Unterlagen
- Kaufpreiseinschätzung anhand einer umfangreichen Standortanalyse sowie der Auswertung interner und externer Verkaufsfälle in der Umgebung
- Erfahrungswerte sowie Analyse-Tools, die eine Auswertung des aktuellen Marktes sowie der Entwicklung der letzten 24 Monate ermöglichen, werden einbezogen und dienen als solide Basis einer marktgerechten und damit erfolversprechenden Kaufpreisbestimmung
- Intensive interne Beratung über den Kaufpreis zwischen der Geschäftsführung und dem Verkaufsteam
- Präsentation und Erläuterung der Kaufpreiseinschätzung in unseren Büroräumen
- Vorstellung des Unternehmens und Kennenlernen der zuständigen Ansprechpartner im Büro

# Abschluss eines Maklerauftrags

---

*Wir schließen mit Ihnen einen Maklerauftrag ab, der die Eckpunkte unserer Zusammenarbeit definiert und ein klares Leistungsversprechen enthält. So verpflichten wir uns, Ihre Immobilie schnell, transparent und erfolgreich zu vermitteln.*

- Individuelle Vertragslaufzeit
- Vertraglich zugesicherte Marketingmaßnahmen
- Übernahme der standardmäßigen Marketingkosten
- Verlässliche Kaufpreisgarantie
- Sie erhalten einen persönlichen Objektbetreuer aus dem Verkaufsteam und einen Ansprechpartner aus dem Backoffice
- Transparente Vermarktung durch regelmäßige Reportings, deren Intervalle in Absprache mit Ihnen individuell festgelegt werden

# Nach Vertriebsstart: Aufbereitung der Objektunterlagen

*Als Eigentümer ist Ihnen oft nicht im Einzelnen bewusst, welche Unterlagen die Interessenten im Laufe des Vermarktungsprozesses für die Kaufentscheidung benötigen. Wir kümmern uns um die Beschaffung und Aufbereitung dieser vertriebsrelevanten Dokumente, die auch später für die Beurkundung beim Notar unerlässlich sind.*

- Einsichtnahme in Bauakte sowie Grundbuch – falls erforderlich
- Unterstützung bei der Besorgung notwendiger Unterlagen wie: Teilungserklärung, Wirtschaftsplan, Grundrisse, Flächenberechnungen, Protokolle der Eigentümerversammlungen, Energieausweis
- Kommunikation mit der Hausverwaltung
- Optimierung der Grundrisse
- Grafische Gestaltung der Vermarktungsgrundrisse und ggf. Erstellung von Planungsvarianten, falls die Immobilie z. B. eine Komplettsanierung erfordert
- Professionelle Texte für Objekt- und Lagebeschreibung sowie die Internetpräsentation
- Erstellung eines modernen, aussagekräftigen Exposés
- Inhaltliche Prüfung und Freigabe des Exposés durch Sie als Eigentümer vor Vermarktungsstart

# Marketinginstrumente für die Vertriebsphase

*Professionelles Marketing ist ausschlaggebend für den Verkaufserfolg einer Immobilie. Daher entwickeln wir für jedes unserer Objekte ein maßgeschneidertes Vermarktungskonzept. Durch Rahmenverträge mit allen relevanten Immobilienportalen können wir die Kunden gezielt ansprechen – und erreichen so bei Bedarf auch eine internationale Präsenz. Unsere Angebote sind stets unter den besten Platzierungen.*

- Zielgruppenbestimmung, um die richtigen Käufergruppen anzusprechen und das passende Marketingkonzept zu entwickeln
- Verbreitung in sozialen Medien wie Facebook, Instagram, YouTube, Vimeo, Blogs
- Ansprache unserer internen Kundenkartei mit mehr als 30.000 registrierten Kaufinteressenten – in Berlin, bundesweit sowie international – durch Mailings und persönliche Verkaufsgespräche
- Veröffentlichung auf unserer Website und als Bestplatzierung auf gängigen Immobilienportalen
- Einbindung in unsere Newsletter-Formate
- Anzeigen im Immobilienteil renommierter Tageszeitungen
- Auf Wunsch Werbemaßnahmen am Objekt
- Objekt-Naming
- Eigene Microsite
- ggf. Objektfilm
- Flyerverteilung
- Organisation und Durchführung von „Tag der offenen Tür“-Events

# Anfragen- und Interessentenmanagement, Besichtigungstermine

*Wenn der Vertrieb Ihrer Immobilie offiziell startet, gehen auf verschiedenen Kommunikationswegen zahlreiche Interessentenanfragen ein. Unsere Objektbetreuer kanalisieren die Anfragen, antworten umgehend darauf und organisieren – nach Absprache mit Ihnen – individuelle Besichtigungstermine mit jenen Kunden, die ein ernsthaftes Kaufinteresse haben.*

- Bearbeitung der Anfragen innerhalb von maximal 24 Stunden – persönlich, schriftlich oder per E-Mail: So ist sichergestellt, dass die Anfragen am Anfang effektiv bearbeitet werden; ein Zeitaufwand, den eine einzelne Person kaum leisten kann
- Persönliche Beratung der Interessenten
- Exposéversand
- Ansprechpartner für Rückfragen der Interessenten, beispielsweise zu Objekteigenschaften oder der Lage
- Terminvereinbarungen bei ernsthaftem Interesse nach Absprache mit Ihnen
- Individuelle Einzeltermine: Wir führen keine Massenbesichtigungen durch
- Verhandlungen und Gesprächsführung mit den Kaufinteressenten
- Nachbearbeitung von Besichtigungsterminen, Klärung von Fragen, Versand von Objektunterlagen
- Vereinbarung weiterer Besichtigungstermine, eventuell mit Drittkontakten wie Architekt, Geldgeber, Gutachter etc.

## Reporting

*Als Eigentümer möchten Sie natürlich über relevante Schritte im Verkaufsprozess informiert sein. Ein Anspruch, den wir gerne und zuverlässig erfüllen. Denn auf Transparenz legen wir höchsten Wert. Regelmäßige Reportingtermine stellen sicher, dass Sie stets über alle Vertriebsfortschritte unterrichtet sind.*

- Individuell vereinbarte Reportingtermine
- Jederzeit volle Transparenz über den Vermarktungsstand
- Überblick über Anfragen, Besichtigungstermine, Zusagen und Absagen

# Kaufvertragsverhandlungen und Abschluss

---

*Jeder Kunde wird von uns persönlich betreut und bis zur Beurkundung begleitet. Dabei setzen sich unsere fachkundigen Mitarbeiter stets 100-prozentig für den Verkaufserfolg Ihrer Immobilie ein.*

- Kaufvertragsverhandlungen
- Prüfen der Liquidität des Käufers
- Abschluss einer Reservierungsvereinbarung mit Reservierungsgebühr, um ernsthafte Kaufabsichten sicherzustellen
- Anforderung des Kaufvertrags beim Notar
- Steuerung des Kaufprozesses: Führen der Kommunikation zwischen Ihnen als Eigentümer, dem Käufer und dem Notar
- Bereitstellung von Unterlagen für die finanzierende Bank
- Unabhängige, kostenlose Finanzierungsvermittlung für den Käufer
- Vereinbarung eines Notartermins
- Begleitung zum Notartermin

## After-Sales-Phase

---

*Auch nach einem erfolgreichen Verkauf unterstützen wir Sie gerne mit unserem Branchen-Know-how sowie mit geprüften Kontakten zu verschiedenen Dienstleistern.*

- Ggf. Teilnahme an der Objektübergabe
- Empfehlung von Dienstleistern – Umzugsunternehmen, Architekten, Hausverwaltungen, Vermietungsservices etc.

# Auf einen Blick

## *Vorteilsgarantie für unsere Auftraggeber*

*Ihr Erfolg ist unser Erfolg! Daher engagieren wir uns professionell und passioniert für Ihr Objekt. Mit uns haben Sie einen Partner an Ihrer Seite, der Sie zuverlässig berät und über alle relevanten Vorgänge informiert. Unsere gut 35-jährige Erfahrung sichert Ihnen Zugang zu umfassenden Branchenkenntnissen und einem weitverzweigten Netzwerk. So sparen Sie Zeit und Kosten und erzielen einen optimalen Preis.*

- 1 Professionelle Vermarktung auf internationalem Niveau*
- 2 Zeit- und Kostenersparnis*
- 3 Durchsetzung von bestmöglichen Preisen*
- 4 Hochqualifiziertes, mehrsprachiges Verkaufsteam und Backoffice sowie professionelles Inhouse-Marketing*
- 5 Detaillierte, regelmäßige Reportings*
- 6 Innovative, hochwertige Projektplatzierung*

*»Unsere Kunden profitieren von mehr als 35 Jahren Erfahrung, einem großen Netzwerk und innovativen Vertriebskonzepten.«*

DAVID BORCK

Geschäftsführender Gesellschafter



David Borck  
Immobiliengesellschaft mbH  
Schlüterstraße 45  
10707 Berlin

T +49 (0) 30 887 742 50  
F +49 (0) 30 887 742 525  
[service@david-borck.de](mailto:service@david-borck.de)  
[www.david-borck.de](http://www.david-borck.de)

