

ANDING



IMMOBILIEN

ANDING IMMOBILIEN

Ihr Erfolgspartner
auf dem Immobilienmarkt



ANDING IMMOBILIEN

- Umfangreiche Beratung
- Intensive Betreuung
- Hochwertige Exposés
- 3D Grundrisse
- Marktgerechte Wertermittlung
- 3D Visualisierung
- Luftaufnahmen
- 360° - Besichtigung
- Neubauvertrieb



” **Fachliche Kompetenz und Leistungsqualität mit Brief und Siegel**

Prinzipien, wie Fairness und Ehrlichkeit im Umgang mit unseren Kunden prägen uns und sind einige der Gründe für unseren Erfolg. Es ist unser Bestreben, Sie durch unser vielseitiges Dienstleistungsangebot in einer künftigen und angenehmen Geschäftsbeziehung zu begleiten. Vertrauen daher auch Sie auf unsere Fachkompetenz. Wir freuen uns auf Sie!

Ich freue mich auf die Zusammenarbeit!
 Ihr Armin Anding, Immobilienmakler (IHK)

ÜBERSICHT

- 01 **Anding Immobilien**
- 02 **Unser Leistungsspektrum**
- 03 **Warum ein Immobilienmakler**
- 04 **Beratung**
- 05 **Wertermittlung**
- 06 **Hochwertige Exposés**
- 07 **3D Grundriss**
- 08 **Energieausweis**
- 09 **Neubauvertrieb**
- 10 **Luftaufnahmen**
- 11 **360° - Besichtigung/ 3D Visualisierung**
- 12 **Tippsgeber**



01. ANDING IMMOBILIEN

Wir, das inhabergeführte Maklerunternehmen sind seit dem Jahr 2018 erfolgreich auf dem Markt, und der richtige Ansprechpartner für alle Fragen rund um das Thema Immobilien. Von unserem Standort in Born aus haben wir die Möglichkeit, unsere Kunden im gesamten Gebiet von Mecklenburg-Vorpommern zu betreuen, und können so für einen reibungslosen und guten Service garantieren. Wir betreuen unsere Kunden mit viel Einfühlungsvermögen, Erfahrung und Engagement. Die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden sind so verschieden, wie die Immobilie selbst. Um dem gerecht zu werden, setzen wir uns intensiv mit Ihrer jeweiligen Situation auseinander. Neben einer guten Ausbildung und regelmäßige Lehrgänge spielen auch die Praxiserfahrungen eine bedeutende Rolle in unsere tägliche Arbeitsweise.

Sie haben die Fragen? Wir die Antworten!

Gerne sind wir Ihnen bei der Lösung Ihrer Immobilienwünsche behilflich - vom Erstgespräch, bis hin zur Schlüsselübergabe und selbstverständlich auch danach. Wir möchten, dass Sie stets einen kompetenten Partner an Ihrer Seite haben, so dass Sie sich entspannt zurücklehnen können. Widmen Sie lieber Ihre Zeit den wichtigeren Dinge des Lebens. Überlassen Sie die organisatorischen und bürokratischen Aufgaben uns! Unser Bestreben ist es, den maximalen Erfolg für Käufer und Verkäufer zu erzielen.

Immobilienmakler

Wir sind in Born Fischland-Darß-Zingst Zuhause. Hier lebe ich mit meiner Frau und unserem Sohn. Mein Interesse an Architektur und Immobilien begleitete mich über all die Jahre. Aus diesem Anlass beschloss ich mein Hobby zum Beruf zu machen. Es begeistert mich jeden Tag, wie facettenreich die Vermarktung eines der wohl wichtigsten Produkte im Leben des Menschen ist. Schließlich verbringen wir nicht nur einen Großteil unseres Lebens in Immobilien – zum Wohnen und Arbeiten. Für viele Menschen ist der Erwerb einer Immobilie auch die größte Investition Ihres Lebens. Dabei sollten Sie gut beraten sein und sich auf einen vertrauensvollen Partner verlassen können.



02. UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM

als Immobilienmakler für Sie im Überblick

- Umfangreiche Beratung
- 3D Grundrisse
- Luftaufnahmen
- Intensive Betreuung
- Marktgerechte Wertermittlung
- 360° - Besichtigung
- Hochwertige Exposés
- 3D Visualisierung
- Neubauvertrieb

Ihre Mehrwerte

Das PLUS für Sie mit Anding Immobilien

- **Intensive Betreuung:** Eine intensive Betreuung bis zur Beurkundung des Kaufvertrages
- **Besichtigungen & Verhandlungen:** Die Übernahme der Durchführung von Besichtigungen, Gespräche und Verhandlungen mit Interessenten.
- **Kaufvertrag Erstellung:** Die Übernahme der Beauftragung eines Notars mit dem Entwurf des Kaufvertrages
- **Objektübergabe:** Die abschließende Objektübergabe Ihrer Immobilie, samt Schlüsselübergabe und Übergabeprotokoll, sowie Ablesung aller Zählerstände.
- **Erstellung eines aktuellen Energieausweises**
- **Begleitung:** Selbstverständlich die Begleitung beim Notartermin.

03. WARUM EIN IMMOBILIENMAKLER?

Das können Sie von uns erwarten!

1. Der gefühlte Preis

Schon lange wohnen Sie in ihrem Haus. Sie kennen jeden Winkel und haben ständig investiert. Dementsprechend setzen Sie den Preis fest. Aber ist dieser Preis realistisch für Ihr Objekt? Haben Sie alle objektiven Fakten in die Preisfindung mit einfließen lassen? Anhand von objektiven Fakten ermitteln wir den marktgerechten Wert Ihrer Immobilie. Für einen schnellen Verkauf und für den bestmöglichen Preis. Konzentrieren Sie sich auf wichtigere Dinge und überlassen Sie Ihren Immobilienverkauf dem Profi.

2. Wen führen Sie durch Ihr Haus?

Sie inserieren Ihr Objekt und vereinbaren erste Besichtigungstermine. Woher wissen Sie, wer kommt? Vielleicht möchte ein Interessent kaufen, vielleicht Ihr Objekt aber aus anderen Gründen besichtigen. Als Ihr Partner suchen wir die Interessenten nach unterschiedlichen Kriterien aus. Dabei spielen Faktoren eine Rolle, wie z.B. Bonitätsprüfungen, Verdienstnachweise. Unsere Erfahrung ist bei der Auswahl Ihres zukünftigen Käufers ein zusätzliches, wichtiges Kriterium.

3. Erhalten Sie pünktlich Ihr Geld?

Wenn Sie einen echten Interessenten haben, wie geht es dann weiter? Bis zur Unterschrift beim Notar können Sie nicht sicher sein, dass dieser Interessent wirklich kauft. Sie haben keine Finanzierungsbestätigung oder gar eine Kaufabsichtserklärung. Wir unterstützen Sie selbstverständlich während des gesamten Verkaufsprozess. Dazu zählen nicht nur die Objektbewertung zur Ermittlung eines marktgerechten Preises und Präsentation in unterschiedlichen Medien, sondern auch die Durchführung von Besichtigungsterminen sowie Preisverhandlungen mit dem Käufer.

Geben Sie uns den Alleinauftrag!

Beim Immobilienverkauf gibt es viele Dinge zu beachten. Die hier genannten Beispiele sind nur einige von vielen. Legen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie in professionelle Hände und geben Sie uns den Alleinauftrag. Verpflichten Sie Anding Immobilien, Ihr Objekt zu bewerben und schnellstmöglich zu vermitteln. Dabei stehen wir mit Ihnen stets im engen Kontakt. Änderungen der Verkaufsstrategie erfolgen ebenso erst nach Rücksprache, wie Änderungen in der Preisgestaltung. Ihre Immobilie ist so individuell wie Sie. Mit einem Alleinauftrag stellen Sie sicher, dass wir Ihr Objekt optimal vermarkten und den für Sie besten Preis erzielen können.

Vertrauen Sie Anding Immobilien und nehmen Sie uns in die Pflicht.



04. BERATUNG

Ihr Fahrplan für die Zukunft

Umfangreiche Beratung

Wir sind nicht darauf bedacht, einfach Immobilien zu verkaufen. Unser Ziel ist es, unsere Kunden ganzheitlich rund um die Immobilie bei Kauf sowie Verkauf zu betreuen und zu begleiten. Warum ist das persönliche Beratungsgespräch so wichtig? Egal ob Sie ein Objekt kaufen oder verkaufen wollen. Anding Immobilien steht Ihnen mit fachkundigen und fundierten Fachwissen gerne zur Seite.

Mit unserer Erfahrung in der Immobilienbranche geht es uns darum, auf Ihre individuellen Bedürfnisse einzugehen. Der Erwerb einer Immobilie wirft sehr viele Fragen auf. Hier kann die Liste sehr lang sein. Wir beantworten Ihnen all Ihre Fragen bei einem persönlichen Gespräch, und helfen Ihnen Ihre Traumimmobilie zu finden bzw. Ihre Immobilie bestmöglich zu vermarkten. Wir beraten unsere Kunden ausschließlich in den Bereichen, in denen wir über genügend Fachkenntnisse und Erfahrungen verfügen. Andernfalls stehen Ihnen Spezialisten hilfreich zur Seite, die mit uns kooperieren. Zu Ihrer Unterstützung vermitteln wir Sie auch gerne, an unsere Kooperationspartner, unabhängige Finanzierungsberater, oder stellen einen Kontakt zu einem von Ihnen gewünschten Kreditinstitut her.

Faire Beratung und die individuelle Betreuung von Käufer und Verkäufer.

Egal ob Sie auf der Suche nach einem neuen Zuhause sind oder uns mit der Vermittlung Ihrer Immobilie beauftragen – das Vertrauen in die nötige Erfahrung sowie die Professionalität des Vermittlers bestimmen die erfolgreiche Zusammenarbeit. Verkaufserfolg ist kein Zufall.



05. WERTERMITTLUNG

Was ist Ihre Immobilie wert?

Marktgerechte Wertermittlung

Warum ist die Wertermittlung so wichtig? Als Verkäufer einer Immobilie wollen Sie selbstverständlich einen möglichst guten Preis für Ihr Objekt erzielen. Ein fundiertes Wertgutachten hilft hierbei enorm. Es gibt Ihnen eine präzise und nachprüfbar Empfehlung, welcher Preis realistisch ist und liefert Ihnen so nachvollziehbare und vertrauensbildende Argumente potenziellen Käufern gegenüber. Ebenso umgekehrt: Wenn Sie eine Immobilie erwerben möchten, sagt Ihnen ein sachkundig erstelltes Wertgutachten, ob der angesetzte Preis zum Zeitpunkt dem tatsächlichen Verkehrswert entspricht. Hierbei wird unterschieden mit der Wahl des richtigen Wertermittlungsverfahrens zwischen:

Ertragswertverfahren

Das Ertragswertverfahren wird in der Regel bei Renditeobjekten wie Mehrfamilienhäusern, Büro- und Geschäftshäusern oder Spezialimmobilien (Parkhäuser, Hotels etc.) verwendet. Es dient der Ermittlung des Wertes von Renditeobjekten durch Kapitalisierung der Reinerträge, die mit diesen Objekten dauerhaft erwirtschaftet werden.

Sachwertverfahren

Das Sachwertverfahren wird für Ein- und Zweifamilienhäuser verwendet. Es geht nicht um den Ertrag, sondern um die Kosten der Herstellung. Der Sachwert setzt sich zusammen aus dem Wert des Grundstücks und dem Wert des Gebäudes. Die Summe beider Werte entspricht dem Sachwert des bebauten Grundstücks.

Vergleichswertverfahren

Das Vergleichswertverfahren wird in der Regel bei unbebauten Grundstücken, Eigentumswohnungen, Reihenhäusern und Doppelhäusern verwendet. Hier erfolgt ein unmittelbarer Vergleich mit anderen Objekten von gleicher Lage und Nutzung, die bereits zu einem bestimmten Kaufpreis veräußert worden sind.

Bewertung Ihrer Immobilie

Wir nehmen die relevanten Eckdaten Ihrer Immobilie vor Ort auf. Anschließend analysieren wir die Lage und Merkmale Ihrer Immobilie. Nach Abschluss der Ermittlungen, erhalten Sie eine Werteinschätzung Ihrer Immobilie per E-Mail.

Die Werte werden auf Basis einer umfangreichen Immobilienmarktforschung (Markt-Monitoring) ermittelt und setzen sich aus veröffentlichten Angeboten und einem mathematisch berechneten Verkaufspreis zusammen. Bitte beachten Sie, dass die Zahlen in der Analyse als Richtwerte zu verstehen sind.

06. HOCHWERTIGE EXPOSÉS

Das Exposé - Ihre Visitenkarte

Repräsentative und aussagekräftige Exposés

Für einen schnellen und erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie, sollte das Exposé mit Sorgfalt erstellt werden. Jedes Immobilien-Objekt wird von Anding Immobilien mit viel Liebe zum Detail und einer exklusiven Story vermarktet. Nach einer eingehenden Objektanalyse erstellen wir Aufnahmen mit hochwertiger Fototechnik, um Ihr Objekt professionell in Szene zu setzen. Die Bilderqualität und Bilderauswahl ist dabei von essenzieller Bedeutung. Denn bekanntermaßen zählt der erste Eindruck. Alle relevanten Informationen führen wir in einem repräsentativen und aussagekräftigen Exposé zusammen. Ergänzt wird das Exposé durch eine 3D Grundrisserstellung, damit sich der potenzielle Käufer ein detaillierteres Bild über die Raumaufteilung Ihres Objekts machen kann. Angaben zu Bausubstanz und Energieverbrauch komplettieren das Dokument. Denn der gesetzlich vorgeschriebene Energieausweis, sollte nicht erst zur Besichtigung vorgelegt werden. Auf diese Weise entstehen individuelle Broschüren, die Ihrem Objekt einen harmonischen und emotionalen Rahmen geben. Vertrauen Sie bei der Exposé-Erstellung auf Anding Immobilien!

07. 3D GRUNDRISSE

Modern, frisch, dynamisch und aussagekräftig

Warum ist ein 3D-Grundriss bei Anding Immobilien so wichtig? Ein 3D-Grundriss wirkt modern, frisch, dynamisch und aussagekräftig. Zudem bietet es nur Vorteile für den potenziellen Käufer. Das Objekt wird dadurch schlicht und einfach besser vorstellbar, als bei einem herkömmlichen Standardgrundriss.

Zusätzlich stellt es eine gewisse Professionalität, sowie eine Wertsteigerung dar und weckt positive Emotionen beim Interessenten. Ein professionell gestalteter 3D-Grundriss bedeutet, dass wir Ihre Immobilie viel schneller vermarkten können. Dieser Service gehört bei uns zum Standard und ist für unsere Kunden natürlich kostenlos.

08. ENERGIEAUSWEIS

Ohne Energieausweis geht es nicht mehr!

Energieeinsparverordnung

Am 1. Mai 2014 ist die Energieeinsparverordnung (EnEV) 2014 in Kraft getreten. Damit sind Sie als Verkäufer und Vermieter von Wohn- und Gewerbebauten in der Pflicht, die wichtigsten Energiewerte der Immobilie bereits in Ihren Inseraten aufzuführen und bei Besichtigungen den Energieausweis, ungefragt dem Interessenten vorzulegen. Bei Immobilien, mit starkem Publikumsverkehr, muss der Energieausweis dauerhaft ausgehängt werden.

Mehr Sicherheit für Verkäufer und Vermieter

Sichern Sie sich mit unserer Unterstützung rundum ab. Denn wir erstellen nicht nur den richtigen, rechtskonformen Energieausweis für Ihren Verkauf oder Ihre Vermietung, sondern auch rechtssichere Immobilienanzeigen, mit allen geforderten Energiewerten. Im Rahmen unseres Service-Angebotes, kümmern wir uns außerdem frühzeitig um Kopien des Energieausweises und händigen diese bei Besichtigungen rechtzeitig aus.

Bei Beauftragung zum Alleinauftrag, übernehmen wir die Kosten zur Erstellung eines Energieausweises für Sie! Setzen Sie bei der Vermarktung Ihrer Immobilie auf unser Fachwissen, und vermeiden Sie hohe finanzielle Einbußen. Denn bei Missachtung der gesetzlichen Vorschriften drohen Bußgelder von bis zu 15.000 Euro!

DIE 2 FORMEN DES ENERGIEAUSWEISES

Verbrauchsausweis

Der Verbrauchsausweis basiert auf dem Energieverbrauch. Grundlage für ihn ist der gemessene und dokumentierte Energieverbrauch der Bewohner in den letzten drei Jahren.

Bedarfsausweis

Dagegen erfordert der Bedarfsausweis eine umfassende Analyse des Gebäudes. Anhand von Faktoren wie Qualität und Dämmwirkung der Gebäudehülle, der Außenwände, Decken und Fenster werden die Wärmeverluste berechnet. Auch die Heizungsanlage und andere technische Elemente fließen in die Bewertung ein. Auf diese Weise ermittelt man den Energiebedarf des gesamten Objektes. Dieser wird auf die jeweilige Einheit (Wohnung) umgelegt.

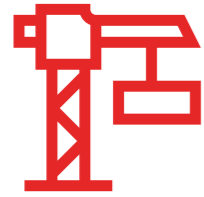
Welchen Energieausweis braucht Ihr Gebäude?

Freie Wahl zwischen Bedarfs- oder Verbrauchsausweis. Wer ein Gebäude neu vermietet, verkauft oder verpachtet, muss entweder einen Bedarfs- oder Verbrauchsausweis vorlegen. (bei allen Wohn- und Nichtwohngebäuden)

Bedarfsausweis

Pflicht bei energetisch unsanierten Gebäuden mit bis zu 4 Wohnungen und Bauantrag vor 1. November 1977.





09. NEUBAUVERTRIEB

Ihr Partner für den Vertrieb Ihres Neubauvorhabens

Sie sind Bauträger und suchen einen Partner vor Ort, der Ihre Immobilien gezielt vermarktet und zügig ab verkauft? Dann sind Sie bei Anding Immobilien richtig.

Die Vermarktung von Neubau-Immobilien ist ein komplexer Prozess. Hier müssen viele Fragen gestellt und richtige Lösungen gefunden werden. Dann erst kann ein Projekt erfolgreich entwickelt und vermarktet werden. Als kompetenter Partner für Bauträger kümmern wir uns um den Vertrieb und Verkauf Ihres Bauvorhabens bis zum Notartermin. Und selbstverständlich bleiben wir für Sie und die Käufer auch danach bestens erreichbar.

Unsere Leistungen für Bauträger im Überblick

- Marktanalyse mit Vertriebseinschätzung
- Beratung, Unterstützung und Durchführung von Besichtigungsterminen
- Außenwerbung (z.B. Verkaufsschilder, Fahnen, Banner etc.)
- attraktive Visualisierung Ihrer Grundrisse
- umfassende Präsentation auf Immobilienportalen
- Gestaltung und Erstellung hochwertiger Verkaufsunterlagen
- umfassender Service bei der Vorbereitung des Notartermins bis zur Beurkundung

Neubauvertrieb

Ihr Partner für den Vertrieb Ihres Neubauvorhabens

Objektmarketing

Wir geben Ihrem Projekt einen Namen, entwickeln ein Objekt-Logo. Wir platzieren Ihr Projekt bestens am Immobilienmarkt. Ihr Projekt präsentieren wir auf unserer Homepage, sowie in ausgewählten digitalen Medien. Platzierungen bei den führenden Onlineportalen werden von uns professionell vorgestellt und regelmäßig aktualisiert. Mit gut positionierter Werbung, sprechen wir einen breiten Kundenkreis an, der auch außerhalb der digitalen Medien sucht.

Baustellenwerbung

Die Werbung direkt am Ort des Geschehens, an der Baustelle ist sicherlich unerlässlich. Bezüglich des Verhältnisses von Kosten zu Interessentenkontakten ist die Werbung am Projekt nach wie vor unschlagbar. Sie erhalten alle „vor-Ort-Maßnahmen“ aus einer Hand wie z.B. Bauschilder, Bauzaun-Werbung, Planen, Banner, Fensteraufkleber, Fahnen usw.

Objektbroschüren

Wir erstellen hochwertige Broschüren mit großformatigen Fotos für Ihr Projekt. Man hat alles auf einen Blick inkl. Grundrisse, Lageplan und Ausstattungsdetails – ganz nach Ihren Wünschen und Vorgaben.

Visualisierungen

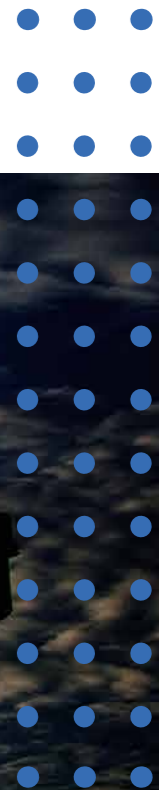
Wir erstellen hochprofessionelle Visualisierungen mit allen Details von Gebäuden, Grundstücken und Innenräumen, sodass der Kunde am ersten Tage schon sehen kann wie die Immobilie später aussehen wird. Dies sorgt für einen sehr guten Verkauf.

Beratung

Wir laden interessierte Kunden ganz zwanglos zu unseren offenen Besichtigungen ein. So generieren wir fortlaufend eine hohe Verkaufsdynamik und bringen die Kunden sofort mit dem Projekt zusammen.

Vorverkauf

Ein neues Angebot im Internet oder eine neue Baustelle in der Nachbarschaft ist vor allem am Anfang für Kunden interessant. Wir nutzen diese heiße Phase. Unsere Kundenkartei bei Anding Immobilien beinhaltet aktive Suchkunden, die auf ein neues Angebot von uns warten. Jedes Gespräch mit einem Kunden und der entsprechende Wunsch wird in unsere Datenbank eingegeben und gespeichert. Somit können wir gute Vorverkaufsquoten erreichen, um den Verkauf Ihres Projektes schnell zu beenden.



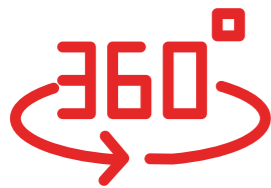


10. LUFTAUFNAHMEN

Objektaufnahmen aus der Vogelperspektive

Ab sofort bietet Anding Immobilien ein weiteres kostenloses neues Feature und Highlight für seine Kunden bei der Vermarktung von Immobilien an. Bei Erteilung eines Verkaufs Alleinauftrages, erstellen wir bei Bedarf Aufnahmen aus der Luft, um potenziellen Interessenten ein hervorragendes erstes Bild von Ihrer Immobilie oder auch Ihren schönen Grundstück zu vermitteln. Das Ganze geschieht mit einer Drohne, bestückt mit einer Full HD 4K Kamera, die hier zum Einsatz kommt. Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, einen Großteil unseres Erlöses in Marketingmaßnahmen zu investieren, so dass der Kunde wieder einmal einen echten Mehrwert ohne zusätzliche Kosten hat. Das liegt uns am Herzen!

Es versteht sich von selbst, dass alle notwendigen Genehmigungen hinsichtlich der Flug- und Aufnahmerechte vorliegen und alle Aspekte des Datenschutzes bzw. der gesetzlichen Bestimmungen gewährt werden. Sprechen Sie uns bitte an.



11. 360° - BESICHTIGUNG / 3D VISUALISIERUNG

Unsere Virtuellen Besichtigungen

Sie wollen von zu Hause aus besichtigen? Ganz gemütlich vom Sofa aus mit der ganzen Familie? Oder auch vom Büro aus? Kein Problem!

Wir bieten Ihnen mit unseren virtuellen Touren einen ganz besonderen Service, der für alle Beteiligten beim Verkauf einer Immobilie ausschließlich Vorteile bringt. Von virtuellen Besichtigungen profitieren nicht nur Interessenten, sondern auch Sie als Verkäufer bzw. Eigentümer. Als Verkäufer einer Immobilie genießen Sie den vollen rundum Service unseres Immobilienbüros. Die Erstellung der verschiedenen Virtuellen Besichtigungen, ist wie alle anderen Leistungen rund um die Verkaufsvermittlung Ihrer Immobilie absolut kostenlos. Dieses Angebot können wir nur gewähren, wenn Sie uns einen Makleralleinauftrag erteilen.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Die Vermittlungszeit Ihrer Immobilie wird sich durch gezielte Anfragen deutlich verkürzen.
- Bei bewohnten Immobilien müssen Sie weniger Zeit investieren, da sich die persönlichen Besichtigungen auf qualifizierte Termine reduzieren.
- Ihre Immobilie kann rund um den Globus virtuell begangen werden.
- Nur registrierte und identifizierte Kaufinteressenten erhalten Zugriff auf 360° - Besichtigungen.
- Mit neuester Technik erstellen wir für Sie eine 360° - Besichtigung und präsentieren Ihre Immobilie auf unsere stark frequentierte Homepage.
- Ihre Immobilie wird innovativ und exklusiv präsentiert. (3D Visualisierung)



12. GEBEN SIE UNS EINEN TIPP!

Ihr Verkaufstipp ist uns einiges wert!

Sie haben gehört, dass das Haus Ihrer Nachbarn zum Verkauf steht? Oder kennen eine Wohnung, die ihren Besitzer wechseln soll? Sie wissen, wer sein Grundstück verkaufen will?

Tippgeberprovisionen müssen jedoch mit uns explizit vor oder bei der Bekanntgabe einer Empfehlung vereinbart und bestätigt werden. Tippgeber, die ihren Provisionsanspruch erst nach der Vermittlung einer Immobilie durch unser Unternehmen bei uns anzeigen und von deren Tipp wir bei Abschluss des Maklervertrags somit keine Kenntnis haben, können nicht berücksichtigt werden.

Geben Sie uns einen Tipp! Als Dankeschön erhalten Sie 10 Prozent unserer Provision. Die Tippgeberprovision wird bei Privatpersonen bzw. nicht USt-pflichtigen Unternehmen Netto ausgezahlt. Brutto (also inkl. USt) zahlen wir an Unternehmen die Umsatzsteuerpflichtig sind. Für die Endbesteuerung der Provision hat der Empfänger selbst zu sorgen.

Welche Objekte können und dürfen Sie uns empfehlen?

- Die Immobilie bzw. das Grundstück liegt im Raum Mecklenburg-Vorpommern.
- Die Immobilie bzw. das Grundstück ist uns noch nicht bekannt.
- Die Immobilie bzw. das Grundstück ist noch nicht öffentlich zum Verkauf ausgeschrieben (z. B. in Zeitungen, auf Internetportalen, durch Verkaufsschilder etc.).
- Es liegt noch kein Maklerauftrag vor.



 Grüne Hufe 5B | 18375 Born am Darß

 +(49) 038234/555582

 0171/6868939

 038234/556101

 E-Mail: info@anding-mv.de