

IMMOBILIENMAKLER FÜR OSTFRIESLAND



Wir machen das für Sie

- kostenlose Immobilienbewertung
- Verkauf u. Vermietung
- professionelle Vermarktung
- Hilfe bei Maklersuche
- kostenlose Vor-Ort-Beratung
- Erstellung Energieausweis
- Erstellung Grundrisse
- großes Firmennetzwerk
- Interessentenkartei
- Finanzierungshilfe
- maximale Wertermittlung
- Hilfe bei der Versicherungsfindung
- online Mitglieder Bereich
- Energieausweis usw.

www.immo-fair-freundlich.de

**Liebe Eigentümerin,
lieber Eigentümer,**



zunächst einmal danken wir Ihnen, dass Sie unsere Dienstleistungen in Anspruch nehmen möchten.

Wir wünschen von Ihnen keine Bindung, die Sie in Ihrer Entscheidungsfreiheit behindern könnte.

Wir arbeiten seit Jahren mit marktorientierten Zeitspannen, die Sie nicht in Ihrer Entscheidungsfreiheit langfristig binden und unsere Kunden haben damit gute Erfahrungen gemacht.

Selbstverständlich benötigen wir ein angemessenes Zeitfenster, um unseren Klienten – in Absprache mit Ihnen bzw. ggf. Ihrem derzeitigen Mieter – Ihre Immobilie persönlich präsentieren zu können. In zahlreichen Fällen können wir recht zügig erfolgreich sein.

Dies ist selbstverständlich in einem gewissen Maß auch von der Immobilie selbst und seiner Lage abhängig. Wir werden Sie jeweils über den Stand ihrer Bemühungen informieren.

Großen Wert legen wir darauf, alle Beteiligten fair, freundlich und individuell zu beraten und bis zum erfolgreichen Abschluss hin möglichst optimal zu betreuen.

Kommt einer unserer Klienten für Sie als Käufer in Frage, helfen wir zielstrebig mit, die Vorbereitungen für den Kaufabschluss zügig zu treffen und die notarielle Beurkundung herbeizuführen.

Somit werde ich Ihnen eine sinnvolle Ergänzung Ihrer Bemühungen bieten können.

Sie können versichert sein, dass wir alle Anstrengungen unternehmen, ihre Immobilie zügig und adäquat zu vermitteln. Bei uns sind Sie in allerbesten Händen. Versprochen.

Mit fairen und freundlichen Grüßen

Holger Freerks
Inhaber & Immobilienmakler

UNSER PROFIL – TRANSPARENZ FÜR SIE !



Über uns

Der Inhaber der Markenrechte, Herr **Holger Freerks** erwarb die Masterlizenz- und Vermarktungsrechte der Wort- und Bildmarke „**Immobilien Fair & Freundlich**“ im Jahre 2017.

Seit 2006 konnte sich die Marke Immobilien Fair & Freundlich® bundesweit in der fairen und freundlichen **Vermittlung** von **privaten** und **gewerblichen Immobilien** einen guten Namen machen und überregional bedeutende Marktanteile erarbeiten.

Mit mehr als 30 selbständigen, unabhängigen Lizenzpartnern, Kundenberatern und Innendienstmitarbeitern hat sich das Netzwerk Immobilien Fair & Freundlich® zu einer **zentralen Anlaufstelle** für Anbieter und Interessenten in mehr als 1.300 Orten entwickelt.

Unser Ziel war und ist es, Ihnen stets gewissenhaft und qualifiziert bei der **Vermarktung Ihrer Immobilie** mit kompetenter Beratung und Tatkraft zur Seite zu stehen.

Ob Sie eine Wohnung oder Immobilie kaufen oder verkaufen möchten – **Ihre Zufriedenheit ist unser höchstes Ziel.**

Unsere bundesweit tätigen Immobilienmakler aktualisieren ihr qualifiziertes Wissen ständig durch ihre Teilnahme an internen Seminaren und externen Fortbildungsmaßnahmen.



DAS BIETEN WIR IHNEN



Vermittlung: Wir garantieren Ihnen eine kompetente und individuelle Betreuung auf Basis ausgezeichneter Kenntnisse des regionalen Immobilienmarktes sowie eines ergiebigen Kundenstammes.

Mietvertrag: Wir begleiten Eigentümer und künftige Mieter professionell bis zur Mietvertragsunterschrift.

Auskünfte: Wir vermitteln ausschließlich Mietinteressenten, über die eine Bonitätsauskunft eingeholt wurde.

Finanzierung: Gern vermitteln wir Ihnen über unsere Kooperationspartner ein individuell zugeschnittenes Finanzierungskonzept inklusive Beratung zu möglichen Fördermitteln.

Notar: Wir begleiten Sie bei der Vorbereitung und Abwicklung des Notartermines bis zur Unterschrift des Kaufvertrages.

Abwicklung: Bei uns können Sie sich auf einen zügigen und professionellen, vor allem aber fairen und freundlichen Service verlassen.

Referenzen

Zahlreiche Kundenreferenzen aus dem gesamten Bundesgebiet belegen, dass wir unsere Dienstleistungen für Sie tatsächlich ernst nehmen. Ihre Wünsche und Anforderungen sind uns wichtig. Einzusehen sind unsere Kundenreferenzen unter www.fair-freundlich.de.

Immobilienverkauf und Immobilienkauf sind Vertrauenssache – umso wichtiger ist deshalb ein zuverlässiger Partner, der Sie und den Käufer mit einer professionellen Dienstleistung unterstützt. **Fair** für Sie, **fair** für den Käufer.

Persönlicher Kontakt, Freundlichkeit, eine kompetente Beratungsleistung bis hin zum Termin beim Notar – **wir wollen Sie begeistern.**

Ob Appartement, Wohnung, Ein- oder Mehrfamilienhaus, Gewerbe-Immobilie oder Anlageobjekt – wir sind gerne auch Ihr fairer und freundlicher Partner im Verkauf und in der Vermietung. Regional und überregional.

MARKTANTEILE IMMOBILIENPORTALE



- ☒ Kostenlose online Tools
- ☒ Zentrale Datenbank für Immobilien Käufer
- ☒ Größere Auswahl an Klienten als kleinere Agenturen
- ☒ Effektive Auswahl finanzierungsgeprüfter Klienten
- ☒ Vermarktungszeit Privatanbieter: ca. 8 - 10 Monate
- ☒ Vermarktungszeit Fair & Freundlich: ca. 3 - 6 Monate
- ☒ Ihre Privatsphäre bleibt geschützt



Wir vermarkten Ihre Immobilie in über 130 Portale Europaweit und kostenlos für Sie!

KOMPLETTE MARKTABDECKUNG!

BESTE VERKAUFSPREISE BEI 99% ERFOLGS-CHANCEN!

5 GRÜNDE DIE FÜR EINEN MAKLER SPRECHEN:

Ihre Zeit- und Kostenersparnis

Sie überlassen uns die Anfertigung des Exposés, der Fotos, der Präsentation Ihrer Immobilie auf diversen Internet-Portalen und das Einholen einer qualifizierten, für Sie kostenfreien Bonitätsauskunft.

Bei Überlassung eines Schlüssels Ihrer bereits leerstehenden Immobilie führen wir für Sie die Besichtigungen durch, ohne dass Sie persönlich vor Ort sein müssen. Bei noch bewohnten Immobilien werden die Besichtigungstermine auf Wunsch gerne direkt mit den aktuellen Mietern abgesprochen.

Die Interessenten werden Ihnen erst bei ernsthaften Miet- oder Kaufabsichten vorgestellt. So werden Sie nicht mit oftmals zahlreichen Einzelterminen belastigt und sparen so Ihre wertvolle Zeit.



Vermittlung an Bestandskunden

Unsere Fair & Freundlich-Makler haben Zugriff auf unsere zentrale Datenbank, in der alle aktuellen Miet- und Kaufgesuche von Bestandskunden gespeichert sind. Im besten Fall findet sich bereits in dieser Auswahl der richtige Mieter bzw. Käufer. Das spart Zeit und somit auch Ihr Geld.

Interessentenselektion

Knapp 80% der Interessenten sind zum Besichtigungszeitpunkt noch nicht entschlossen - sie wollen sich erst umsehen. Ihr Fair & Freundlich-Makler ist Ihnen behilflich, die ca. 20% der Kunden herauszufiltern, die tatsächlich Interesse an einem Vertragsabschluss haben. Somit verbringen Sie nur Zeit mit Interessenten, die auch potentielle Mieter bzw. Käufer sind.



Interessenteneinschätzung

Ihr Fair & Freundlich-Makler wird die Interessenten vor einer Besichtigung so einschätzen, dass er deren finanzielle Mittel kennt. Nicht, dass es kurz vor dem Verkauf heisst: "Tut uns leid, die Finanzierung klappt nicht". Diese Frage sollte ein guter Makler im Vorfeld bereits abklären.

Neutraler Vermittler

Bei einer Besichtigung werden Ihnen die Interessenten selten die Wahrheit darüber sagen, was Sie wirklich über Ihre Immobilie denken. Sei es, dass Sie beispielsweise den Preis zu hoch oder das "braune Badezimmer" nicht zeitgemäß finden.

So kann es sein, dass Sie monatelang Ihr Haus oder Ihre Wohnung verkaufen wollen und sich wundern, warum keine Anfrage kommt oder sich kaum jemand Ihr Objekt anschauen möchte.

Uns als neutralem Vermittler gegenüber sind Interessenten eher bereit, Kritik oder ehrliche Meinungen zu äußern.

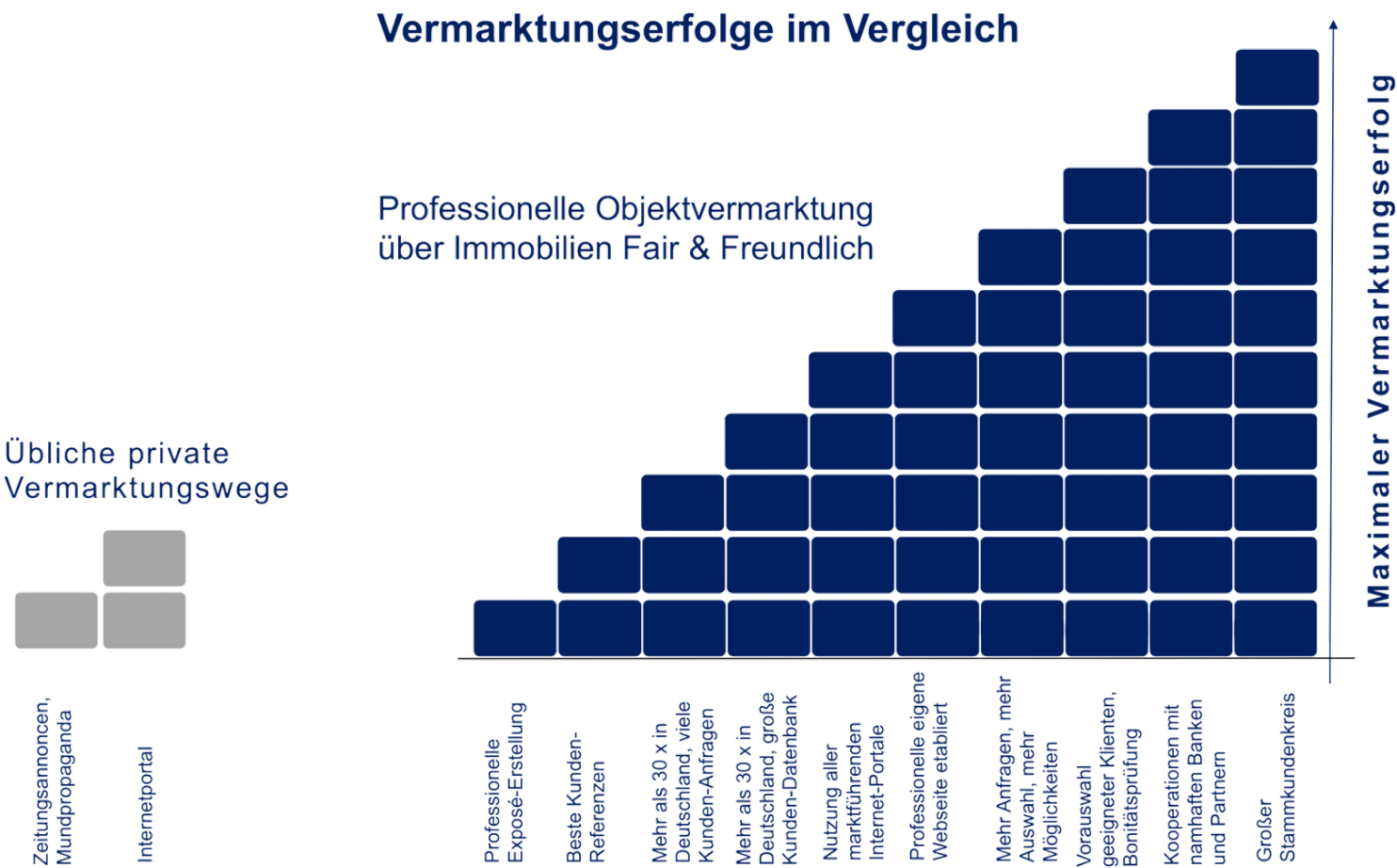
Durch die intensive Kommunikation und eine geschickte Fragestellung können wir Ihnen als Eigentümer somit sofort ein konkretes Feedback darüber geben, ob Sie auf dem richtigen Wege mit Ihrem Verkauf sind oder an welcher Schraube wir gemeinsam mit Ihnen drehen müssen, um den Verkauf Ihrer Immobilie attraktiver zu gestalten.



Immobilienmakler – fair & freundlich?

Ja, das ist keineswegs ein Widerspruch. Unsere zahlreichen Referenzen zufriedener Kunden „auf beiden Seiten“ beweisen, dass unsere Philosophie kein Lippenbekenntnis ist.

Lassen Sie es uns Ihnen unter Beweis stellen. Testen Sie uns gerne unverbindlich.



ENERGIEBEDARFS- ODER ENERGIEVERBRAUCHSAUSWEIS?

Für den Energieausweis gelten in seiner praktischen Anwendung verschiedene Vorgaben

Pflichtangaben in Immobilienanzeigen

Das GEG 2020 macht Vorgaben zu Pflichtangaben in Immobilienanzeigen (§ 87 GEG). Für die Umsetzung sind die Vermieter, Verpächter, Verkäufer oder der Immobilienmakler der inserierten Immobilien verantwortlich. Liegt ein gültiger Energieausweis vor, so müssen nachfolgende Informationen in der Immobilienanzeige enthalten sein.



Wohngebäude:

- Art des Energieausweises (Bedarfs- oder Verbrauchsausweis)
- Endenergiebedarfs- oder -verbrauchswert
- Im Energieausweis genannte Angaben zu
 - wesentlichen Energieträgern der Heizung des Gebäudes
 - Baujahr (bei Wohngebäuden)
 - Effizienzklasse

Nichtwohngebäude:

- Art des Energieausweises (Bedarfs- oder Verbrauchsausweis)
- Endenergiebedarfs- oder -verbrauchswert, getrennt für Strom und Wärme
- wesentliche Energieträger



Für Gebäude mit Energieausweisen nach EnEV 2009 gilt, dass ein Verbrauchsausweis ohne Angabe des Warmwasserverbrauchs unter der Bedingung möglich ist, dass ein Zuschlag von 20 kWh/(m²a) zum Energieverbrauchskennwert erfolgt. Zudem ist in Energieausweisen nach EnEV 2009 die Angabe des Energieeffizienzklasse nach GEG Anlage 10 freiwillig möglich.

Die nachstehende Übersicht fasst die Pflichtangaben für Immobilienanzeigen zusammen.

Pflichtangaben für Immobilienanzeigen ab 01.05.2014

Energieausweis erstellt bis 30.04.2014				Energieausweis erstellt ab 01.05.2014			
Wohngebäude		Nichtwohngebäude		Wohngebäude		Nichtwohngebäude	
- Energieausweistyp - Energieträger Heizung - Baujahr Gebäude		- Energieausweistyp - Energieträger Heizung		- Energieausweistyp - Energieträger Heizung - Baujahr Gebäude - Effizienzklasse		- Energieausweistyp - Energieträger Heizung - Baujahr Gebäude	
Verbrauchs- ausweis	Bedarfs- ausweis	Verbrauchs- ausweis	Bedarfs- ausweis	Verbrauchs- ausweis	Bedarfs- ausweis	Verbrauchs- ausweis	Bedarfs- ausweis
Energieverbrauchs- kennwert	Endenergiebedarf	Stromverbrauchs- kennwert	Endenergiebedarf	Endenergie- verbrauch	Endenergiebedarf	Endenergie- verbrauch Strom	Endenergiebedarf Strom
Energieverbrauch für Warmwasser enthalten (ja/nein)		Heizenergie- verbrauchskenn- wert				Endenergie- verbrauch Wärme	Endenergiebedarf Wärme

Wenn Sie uns mit der Vermarktung Ihrer Immobilie beauftragen, übernehmen wir nicht nur die Erstellung des Energieausweises für Sie, sondern auch die Kosten!

UNSERE AUSZEICHNUNGEN UND PARTNER



Kostenlos & unverbindlich



Ihre Daten sind sicher



Erstklassige Bewertungen



Gepürfter Anbieter



13 HÄUFIG VORKOMMENDE STOLPERFALLEN BEIM PRIVATEN VERKAUF EINER IMMOBILIE - UND WIE SIE DIESE VERMEIDEN!

1. Der Aufwand wird unterschätzt

Der erste Fehler, der bei privaten Immobilienverkäufern immer wieder vorkommt ist, dass der Aufwand an Zeit und Kosten falsch eingeschätzt wird. Im Durchschnitt benötigt man in Deutschland für einen Immobilienverkauf ca. 8 Monate. In dieser Zeit müssen vielleicht zahlreiche Interessenten abgearbeitet werden und während der Angebotszeit Anzeigen geschaltet werden. Seien Sie also darauf gefasst, dass viel Arbeit, Zeit und auch Investitionen auf Sie zukommen. Eine Immobilie verkauft sich nicht „nebenbei“.

2. Gut gemeint

Nicht wenige Eigentümer wollen dem künftigen Käufer eine Maklerprovision „ersparen“ und erhoffen sich davon, dass ihre Immobilie dadurch leichter verkauft werden kann. Schätzungen zufolge geht rund die Hälfte aller potentiellen Käufer bewusst den Weg über einen Fachmakler, welcher für Verkäufer und Käufer selektiert und häufig auch unnötig weite Wege zu Besichtigungen, zusätzliche Urlaubstage, den Stress mindert und unnötige Kosten vermeidet. Manche Käufer suchen 2 Jahre und länger. Wenn die Maklerleistung stimmt, sind nach dem Notartermin alle Parteien zufrieden.

3. Die Hausaufgaben vergessen

Der Immobilienverkauf ist nicht gleichzusetzen mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens. Sie müssen sich als Verkäufer Ihres Hauses oder Ihrer Eigentumswohnung mit Ihrer Immobilie auseinandersetzen. Sie müssen die kompletten Daten und Fakten wissen. Nehmen Sie sich also Zeit und arbeiten Sie sich in die Materie ein. Dies sollten Sie tun, bevor Sie sich aktiv um den Verkauf kümmern.

4. Verkaufspreis falsch angesetzt

Nehmen Sie sich viel Zeit, den richtigen Verkaufspreis für Ihre Immobilie zu bestimmen. Oft hört man von Immobilienbesitzern "wir können ja mal mit einem hohen Verkaufspreis anfangen"... Potenzielle Käufer sehen in häufigeren Preisänderungen einen Makel an Ihrer Immobilie. "An dieser Immobilie kann etwas nicht stimmen". Man sollte daher besser gleich zum marktgerechten Preis anbieten.

5. Psychologisches über Käufer

Auf dem Weg zu einem erfolgreichen Verkauf werden Sie verschiedenste Personen kennenlernen. Manche Aussagen und Entscheidungen werden Sie nicht nachvollziehen können. Denken Sie immer daran, dass ein Käufer einen Prozess durchläuft, in dem er erst lernen muss.

Beschäftigt sich ein Käufer erst seit kurzem mit dem Immobilienkauf, so kann es passieren, dass er - obwohl es sich um seine Traumimmobilie handelt - nicht zugreifen wird. In diesem Fall bewegt sich der Käufer noch unsicher am Immobilienmarkt. Er befindet sich in einem Lernprozess, bevor er sich für eine Immobilie entscheidet. Das beschert Ihnen leider unter Umständen auch einige „Besichtigungstouristen“.

6. Nachlässige Präsentation

Ein verwilderter Garten, defekte Glühbirnen, quietschende Türen und Fenster, tropfende Wasserhähne – es gibt zahlreiche Details, die potenziellen Käufern auffallen und im Gedächtnis bleiben. Eine attraktive Immobilie sollte entsprechend sorgfältig präsentiert werden. Auch ein Keller verdient Beachtung. Käufer investieren auch in Stauraum. Er sollte daher gut zugänglich und aufgeräumt sein.

7. Nehmen Sie nicht alles persönlich

Da es sich bei Ihrem Verkauf nicht nur um eine Immobilie, sondern gleichzeitig um Ihr Zuhause handelt, sind oft viele Emotionen vorhanden. Verständlich.

Stellen Sie sich darauf ein, dass vielen Ihre Immobilie nicht gefallen wird. Dies dürfen Sie nicht persönlich nehmen, schließlich sind Geschmäcker einfach unterschiedlich und das ist auch gut so. Sollten sich negative Äußerungen häufen, kann dies schnell zu Frust führen und Sie könnten recht schnell nicht mehr "verkaufsfreundlich" auf potentielle Käufer wirken.

8. Lassen Sie sich eine schriftliche Finanzierungsbestätigung geben

Sie haben einen geeigneten Käufer gefunden. Gratulation! Lassen Sie sich in jedem Fall eine Finanzierungsbestätigung vom Käufer geben, bevor Sie den Kaufvertrag vom Notar vorbereiten lassen. Sollte der geplante Verkauf aufgrund einer geplatzten Finanzierung scheitern, entstehen unnötige Notarkosten.



9. Achten Sie auf Ihre Sicherheit und die Ihrer Familie

Besonders bei einer privat genutzten Immobilie sollten Sie am Telefon mit Vorsicht agieren. Sagen Sie einem Interessenten niemals, dass Sie abwesend sind oder sich im Urlaub befinden, was bei einer Vereinbarung eines Besichtigungstermins schnell passieren kann. Einbrechern öffnen Sie damit Tür und Tor.

10. Versuchen Sie nicht zu verkaufen

Viele professionelle Verkäufer wie Immobilien- und Versicherungsmakler besuchen regelmäßig Verkaufsschulungen. Hier wird gezeigt, wie man ein Objekt effektiv verkauft. Die Erfahrung zeigt: Eine Immobilie wird nicht verkauft, sondern wird gekauft. Aufgrund der getätigten Investitionshöhe und des emotionalen Stellenwertes Ihrer eigenen Immobilie, macht es wenig Sinn, eine Kaufentscheidung erzwingen zu wollen. Selbstverständlich können und sollen Sie Ihre Immobilie bestmöglich darstellen, Sie sollten jedoch nicht übertreiben. Übrigens: auch negative Dinge anzusprechen weckt Vertrauen.

11. Mehrere Makler in Anspruch nehmen

Schwierigkeiten beim Immobilienverkauf führen nicht selten dazu, dass sich Eigentümer nach erster erfolgloser Suche doch an einen oder gar mehrere Immobilienmakler wenden. Oft stand die Immobilie bis dahin monatelang in Immobilienbörsen. Entweder gab es kaum Anfragen oder viele ergebnislose Besichtigungen. Eigentümer sollten der Versuchung widerstehen, nun nach dem „Gießkannenprinzip“ (viel hilft viel) zu arbeiten und mehreren Maklern seine Immobilie zur Vermittlung anzubieten. Wenn mehrere Immobilienmakler – seien diese nun gut oder weniger gut – ein Haus oder eine Wohnung anbieten, wirkt dies auf potenzielle Käufer, als wollte der Eigentümer dringend verkaufen.

Es entsteht der Eindruck eines billigen „Schleuderpreis-Angebotes“. Zudem besteht die Gefahr, dass mehrere Makler unter hohem Konkurrenzdruck in kurzer Zeit möglichst viele Interessenten „durchschleusen“ wollen. Diesen Besichtigungstourismus braucht niemand. Ein professionell tätiger Makler arbeitet effektiv und sucht gezielt nach passenden Klienten. (Wussten Sie, dass bei ungünstiger Konstellation ein Käufer mitunter 2 x eine Maklergebühr berechnet bekommen kann? Das will niemand! Fragen Sie gerne nach.)

12. Freuen Sie sich nicht zu früh

Freuen Sie sich nicht zu früh, wenn Sie einen geeigneten Käufer gefunden haben. Denken Sie daran, dass das Eigentum ausschließlich durch die Eintragung ins Grundbuch übergeht und nicht durch Unterzeichnung des Kaufvertrages. So mancher Notartermin wurde schon kurzfristig abgesagt und oftmals erfahren Sie nicht einmal den wahren Grund einer möglichen Verunsicherung.

13. Suchen Sie sich professionelle Unterstützung

Sollte es Ihnen trotz einiger Anstrengungen nicht gelingen, Ihre Immobilie zu verkaufen, so ist es ratsam, möglichst frühzeitig professionelle Unterstützung in Anspruch zu nehmen. Ideal: Von Beginn an. Je länger der Zeitraum, in dem eine Immobilie beworben wird, desto schwieriger wird es, Sie zu verkaufen. Ab einem bestimmten Punkt kann auch ein richtig guter Immobilienmakler nicht mehr wirklich effektiv behilflich sein, weil das Objekt oft "kaputt" beworben wurde.

TIPP: Ersparen Sie sich viel Zeit, möglichen Ärger, mögliche Kaufpreisverluste und Kosten, in dem Sie einen professionell arbeitenden, erfahrenen Immobilien-Makler mit guten Kunden-Referenzen mit der Vermittlung Ihrer Immobilie betrauen. Das kann Ihnen auch Verluste sparen.

Woran erkennen Sie einen guten Fachmakler? An einem unaufdringlichen Beratungsgespräch – kostenfrei und ohne lange „Vertragsknebel“. Ein guter Makler verfügt zudem über breite Kontaktmöglichkeiten, tatsächlich vorhandene Klienten und schriftliche Kunden-Referenzen. Spätestens an seinen Exposés und den dazu gehörigen Fotos erkennen Sie weitere Qualitäten. Bildet er sich regelmäßig weiter?

Und Hand aufs Herz: Für kleinere Reparaturen holen wir uns oftmals einen Fachmann wie Klempner, Dachdecker und andere Experten. Wir müssten diese Berufe erst erlernen... Bei dem vielleicht höchsten Wert, den man sich geschaffen hat, nehmen rund 50% aller Deutschen die Sache selbst in sicher guter Absicht in die Hand, oft zum ersten mal. Von den oft hohen Verlusten wird Ihnen anschließend niemand gerne berichten. Alle haben „prima“ auch allein verkauft. Und manchmal hatte der eine oder andere private Verkäufer sicher auch Glück...

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN ÜBER UNS

Hausverkauf

Sehr geehrter Herr Freerks,

ganz herzlich möchte ich mich bei Ihnen für die Gute Zusammenarbeit und Ihre Mühen beim Verkauf meines Hauses bedanken.

Alle Besichtigungen liefen reibungslos und freundlich ab.

Ihre Firma Fair und Freundlich sagte genau das, wofür der Name spricht.

Nochmals meinen herzlichen Dank und weiterhin Gute Geschäfte für Fair und Freundlich.

Gerne empfehle ich Sie weiter

Mit freundlichen Grüßen

Erika Nolting



Verkauf meiner Doppelhaushälfte

Sehr geehrter Herr Freerks,

hiermit möchte ich nochmals zum Ausdruck bringen, in welcher Hoch professioneller Weise Sie am Verkauf meines Hauses herangegangen sind.

Obwohl hier mehrere Makler mit am Start waren, sind Sie der einzige Makler, der mit Kunden um die Ecke kam und letztendlich auch ein Verkauf durch Sie erfolgte.

Ich garantiere Ihnen, das in Zukunft meine Wahl nur noch auf Ihre Firma fallen wird und freue mich schon auf weitere Geschäfte mit Ihnen und Ihrem Unternehmen.

Mit freundlichen Grüßen

Aslan Ozdoev



Käufe ETW in Wilhelmshaven, Doppelbungalow in Rhaderfehn,

Doppelhaushälfte in Bunde Wymeer, 2 x Zweifamilienhaus in Ramsloh, Verkauf meines Mehrfamilienhauses in Detern

Sehr geehrter Herr Freerks,

nunmehr habe ich 6 Immobilien über Ihr Immobilienbüro erworben und eine Immobilie ebenso erfolgreich veräußert.

Sie haben stets Umsicht, eine praxisnahe, kompetente Beratung und absolute Zuverlässigkeit gezeigt.

Besonders gefällt mir Ihre offene, ehrliche Art und daß Sie mir auch mal vom Kauf einer Immobilie abgeraten haben.

Einige Makler habe ich im Laufe der Jahre kennen gelernt, mit Ihnen aber bin ich rundum zufrieden und werde auch in Zukunft gerne mit Ihnen zusammenarbeiten.

Ihrer Firmenaussage "Immobilien fair & Freundlich" unterstreichen Sie durch Taten.

Ihre Maklerleistungen kann ich jedem Käufer und Verkäufer einer Immobilie uneingeschränkt weiter empfehlen.

Auf eine weitere Zusammenarbeit freue ich mich und wünsche Ihnen allzeit gute Geschäfte.

Mit freundlichen Grüßen

Walter Niemeyer



DAS SAGEN UNSERE KUNDEN ÜBER UNS

Mein Hausverkauf in Friesoythe

Sehr geehrter Herr Freerks,

auf diesem Wege möchte ich mich noch einmal recht herzlich bei Ihnen für den reibungslosen Ablauf des Verkaufes meines Architektenhauses in Friesoythe bedanken.

Stets haben Sie auf meine Privatsphäre geachtet und die Termine zur Besichtigung zeitlich perfekt mit mir abgestimmt, was letztendlich auch zum Verkauf geführt hat.

Besonders hervorheben möchte ich das sehr gut gelungene Expose und die sehr ansprechenden Bilder, was schliesslich zum Erfolg mit beigetragen hat.

Ich werde Sie auf jeden Fall weiter empfehlen.

Mit Freundlichen Grüßen

S. Satorius



Mein Hausverkauf in Saterland

Sehr geehrter Herr Freerks,

Auf diesem Wege möchte ich mich nochmals bei Ihnen für den sehr zeitnahen Verkauf meiner Immobilie in Saterland bedanken.

Dank ihrer kostenlosen Wertermittlung konnten wir bereits im Vorfeld den Marktwert unserer Immobilie einwerten lassen.

Unterstrichen hat uns Ihr persönlicher Besuch bei uns im Hause und das sehr professionell geführte Gespräch so dass wir uns für Sie entscheiden konnten.

Wir haben nicht glauben können, dass ein Verkauf in nur 14 Tage möglich ist.

Wir können sie auf jeden Fall weiter empfehlen.

Mit freundlichen Grüßen

A. Trach



Dieses ist nur ein kleiner Teil unserer Kunden-Referenzen.

Weitere zufriedene Kundenreferenzen finden Sie unter:

www.immo-fair-freundlich.de



IHRE NOTIZEN:





IHRE NOTIZEN:



UNSERE MAKLER SIND FÜR SIE UNTERWEGS!



Holger Freerks
Inhaber

Immobilien Fair & Freundlich
Edzardstr. 18
26835 Hesel

☎ 04950 - 98 766 46

✉ info@fair-freundlich.de



Masoumeh Freerks
Immobilienmaklerin

Immobilien Fair & Freundlich
Edzardstr. 18
26835 Hesel

☎ 04950 - 98 766 46

✉ leer@fair-freundlich.de



Annette Gülle
Immobilienmaklerin

Immobilien Fair & Freundlich
Große Mühlenstraße 28
26506 Norden

☎ 04931 - 980 93 78

✉ guelle@fair-freundlich.de



Joachim Gülle
Immobilienmakler

Immobilien Fair & Freundlich
Große Mühlenstraße 28
26506 Norden

☎ 04931 - 980 93 78

✉ guelle@fair-freundlich.de

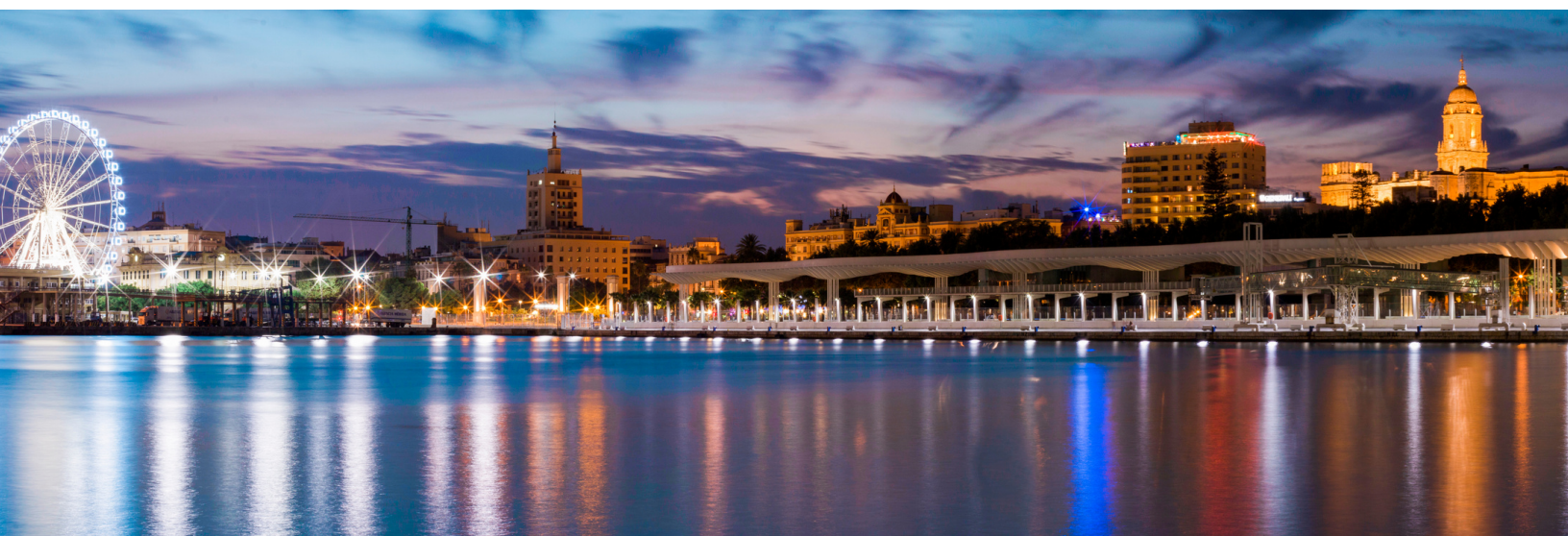


Alexander Gülle
Immobilienmakler

Immobilien Fair & Freundlich
Große Mühlenstraße 28
26506 Norden

☎ 04931 - 980 93 78

✉ a.guelle@fair-freundlich.de



www.immo-fair-freundlich.de