

Hubert Heinbach - Wöllenbeck 5a
45470 Mülheim a. d. Ruhr

iTH Immobilien Thiemann
Herrn Hugo Thiemann
Osterfelder Str. 132
46242 Bottrop

24.10.2010

Sehr geehrter Herr Thiemann,

vielen Dank für Ihr effizientes und engagiertes Vorgehen beim Verkauf unserer Immobilie in Bottrop-Fuhlenbrock.

Besondere Herausstellung in diesem Zusammenhang verdient das von Ihnen vorgeschlagene „Bieter“-Verfahren, bei dem zwar kein Auktionator den Hammer schwingt, aber dennoch marktgerechte Preise erzielt werden.

Der Clou dieses Verfahrens: Durch eine absolute Niedrigpreis-Offerte und entsprechend begleitende Werbemaßnahmen eine hohe Zahl von Interessenten auf das zum Verkauf stehende Objekt neugierig machen und zu einem bestimmten Termin „vor Ort“ locken.

Interessenten, die nach einem kurzen Informationsgespräch, das mehr oder weniger coram publico stattfindet, vielleicht schon zu diesem ersten Termin angebotswillig sind, fühlen sich eher motiviert und bereit, in einem zweiten Vier-Augen-Gespräch in Ihrem Büro oder in der Immobilie selbst, sich zu bewegen und ihr Angebot marktgerecht aufzustocken, damit ihnen das begehrte Objekt nicht von anderen Interessenten „vor der Nase“ weggeschnappt wird.

Jedenfalls war diese Aktion im Juli ein geschickter Schachzug und unterm Strich ein voller, und wie ich meine, ein schneller Erfolg. Denn zwischen Abschluss des Maklervertrages mit Ihnen und dem Verkauf des Hauses waren gerade einmal fünf Wochen vergangen.

Ich möchte nicht versäumen, Ihnen auch für die wöchentlich erfolgten ausführlichen Sachstandmeldungen (Aktivitätenliste) zu danken und hervorheben, dass geplante Vorgehensweisen Ihrerseits stets mit mir abgestimmt worden sind.

In meinen Dank beziehe ich selbstverständlich Ihr gesamtes Mitarbeiter-Team ein, ohne das dieser für alle Seiten, nämlich Verkäufer, Käufer und Makler, zufrieden stellende Erfolg nicht möglich gewesen wäre.

Des Weiteren habe ich Ihre Unterstützung im Zusammenhang mit Behördengängen – Bauamt, Grundbuchamt, Amtsgericht usw. – zu schätzen gelernt, ebenso wie Ihre flankierenden Maßnahmen im Vorfeld der notariellen Beurkundung und im Nachgang bis zum Transfer des Kaufpreises.

Als Makler mit Kompetenz und Engagement, der „Makeln“ noch als persönliche Herausforderung versteht und bei dem sich ein Mandant „aufgehoben“ fühlt und seine Interessen wirkungsvoll vertreten sieht, kann ich Sie und Ihr Team uneingeschränkt empfehlen.

Mit freundlichem Gruß



P.S. Ich stelle Ihnen anheim, dieses Schreiben nach Ihrem Gutdünken zu verwenden.