



ALBRECHT IMMOBILIEN

HÄUSER BEWERTEN

UND (VER)KAUFEN

EINE PROFI-MAKLERIN INFORMIERT

Geht nicht, gibt es bei ihr nicht. Das macht Andrea Albrecht schon mal sympathisch. Für diejenigen, die ein Haus suchen oder verkaufen möchten.

Andrea Albrecht aus Feldkirchen im Münchner Osten ist Immobilienmaklerin. Nicht eine von vielen, sondern ein Vollprofi ihrer Branche – mit einem Know-how, das sie sich als Insiderin in einer harten Branche nachhaltig erarbeitet hat.

„Albrecht Immobilien“ steht für hohe Flexibilität und Service-Qualität, die bei ihr oft über ein normales Maß hinausgeht. Kein Wunder: Andrea Albrechts gutes Netzwerk hilft für alles, was mit dem Thema Hauskauf oder -verkauf einhergeht: die Gutachten, die Visualisierungen, Drohnen-Aufnahmen, das Organisieren von Handwerkern und Entrümpelungen, die wichtigen Steuerberater bis zu Erbschafts- und Immobilienanwälten. Alles Experten, die heutzutage einfach dazugehören. Und organisiert werden müssen...!

Andrea Albrecht kennt die Praxis: „Ich hatte unlängst einen Kunden, der 500 km entfernt wohnt. Er hatte eine Immobilie in München geerbt.“ Zusätzlich zum Verkauf organisierte sie die Entrümpelung, Reparaturen, Unterlagen etc. sowie die Abstimmung mit der Hausverwaltung. Der (ferne) Kunde war happy!

Ihr Markenzeichen ist, so herrlich bodenständig-normal zu sein. Alle Aktivitäten erfolgen direkt, persönlich, auf kurzem Wege, geradezu freundschaftlich. Der Schwerpunkt von Albrecht Immobilien liegt auf dem Verkauf von Bestands-Immobilien und auf Vermietungen mit sorgfältiger Mieter-Auswahl (bisher war jede ihrer Vermietungen erfolgreich!) sowie der Grundstücks-Entwicklung und Verkaufs-Begleitung.

Da passt es perfekt, dass sich Albrecht Immobilien voll engagiert, da heutzutage mit der Veränderung des Immobilienmarktes durch Zinsanstieg und enormen Preissteigerungen im Bausektor (inkl. Modernisierungen und energetische Sanierungen) nur intensivste Betreuung zum Erfolg führt. So wie es Andrea Albrecht immer machte – und noch heute macht.

Hinzu kommt: Die Laufzeiten für einen Immobilienverkauf haben sich von ca. drei auf mindestens sechs Monate verlängert. Andrea Albrecht: „Wir haben einen Käufermarkt, extrem viele Immobilienangebote, die energetisch nicht den gesetzlichen Vorgaben entsprechen und nach dem Verkauf angepasst werden müssen. Dazu kommt ein geringes Angebot von Objekten mit Baujahr 2000 und jünger. Und für ältere Immobilien bestehen hohe Herausforderungen für eine erfolgreiche Vermarktung... Außerdem ist heute mehr Eigenkapital und eine intensive Prüfung der Finanzierungsnehmer gefragt, die sicherstellt, dass sich der Interessent die Immobilie auch wirklich leisten kann.“ Auch darum kümmert sich Albrecht Immobilien...!

Eine professionelle und marktgerechte Bewertung erstellt die Erfolgs-Maklerin für 450 Euro + MwSt. (die bei Verkauf verrechnet werden...). Nach Auftragserteilung erfolgt das Vermarktungskonzept mit Preisgestaltung, das Exposé mit professionellen Immobilienaufnahmen, die Vermarktung über verschiedene Plattformen, notwendige Überprüfung der Interessenten, Durchführung von Einzelbesichtigungen, Bonitätsprüfung, die Vorbereitung des Kaufvertrages – und schließlich die Begleitung zum Notartermin.

Persönliche Begleitung mit einem XXL-Service – das ist die Stärke von Albrecht Immobilien für die Landkreise München Nord und Ost – bis Ebersberg. Aber auch in München-Stadt...

www.andrea-albrecht.immo



Fotos: Andrea Albrecht Immobilien, Casa imágenes, slavun – Adobe Stock