

Bestnoten bei Kundenbefragung.

Profitieren auch Sie von unseren
ausgezeichneten Leistungen!

Wüstenrot Immobilien



Beste Referenzen für
Wüstenrot Immobilien

Wüstenrot & Württembergische.
Der Vorsorge-Spezialist.

Leistungs-Versprechen: in 9 Stufen zum Erfolg!

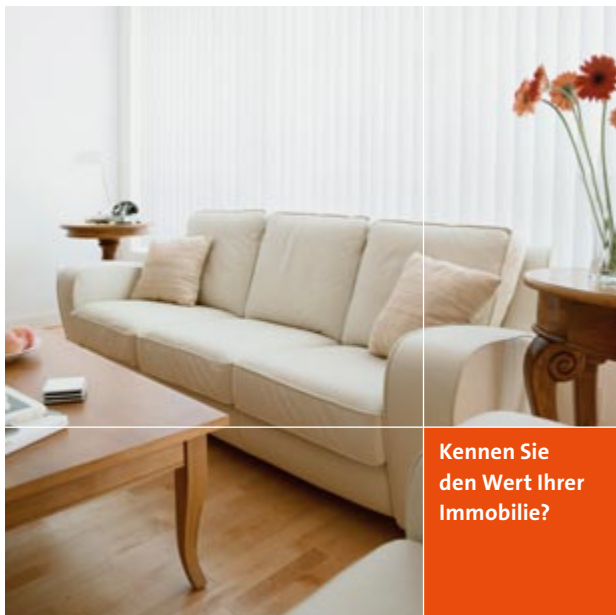
Was wir versprechen, halten wir auch.

- Ermittlung des marktgerechten Verkaufspreises
- Recherche / Prüfung der Verkaufs- und Objektunterlagen
- Erstellung von Werbeunterlagen
- Marketing-Aktivitäten
- Besichtigungs-Service
- Verkaufsverhandlungen mit Verkäufern und Kaufinteressenten
- Vorbereitung des Kaufvertrags
- Begleitservice zum Notar-Termin
- After-Sales-Services beim Eigentümerwechsel

Bestellen Sie unseren Marktwertreport.

Wir bewerten Ihre Immobilie professionell.

Am besten gleich anrufen!



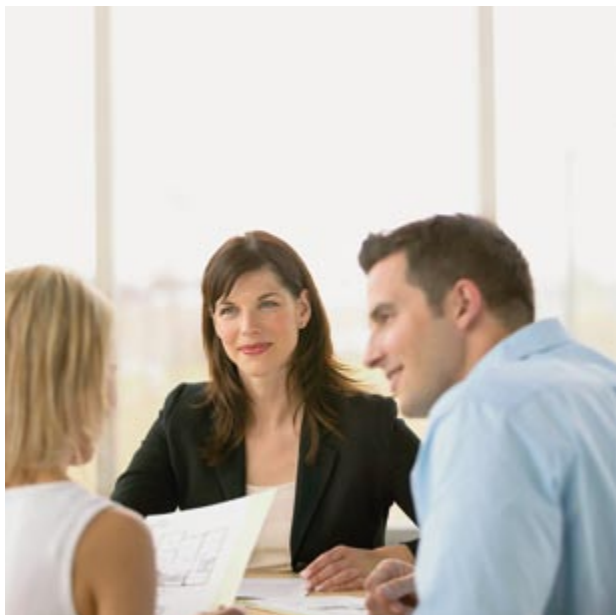
Kennen Sie
den Wert Ihrer
Immobilie?

Kundenzufriedenheit auf dem Prüfstand.

Sie können uns vertrauen.

Wir verstehen uns als Dienstleistungs-Makler, auch wenn Sie uns zunächst als Immobilienanbieter sehen. Als solche können und wollen wir für Sie viel mehr leisten als Sie vermutlich erwarten: Denn unser Ziel ist es, dass sich unsere fachmännische Beratung und persönliche Betreuung für alle unsere Kunden auszahlt – selbstverständlich auch für Sie.

So hohe Ziele wir uns für Sie setzen, so erfolgreich erreichen wir diese auch: durch das professionelle Können, die langjährige Erfahrung und den persönlichen Einsatz unserer Mitarbeiter. Hohe Kundenzufriedenheit ist der entscheidende Faktor für den Erfolg unserer Arbeit. Das wurde uns jetzt von unseren Kunden schwarz auf weiß bestätigt.

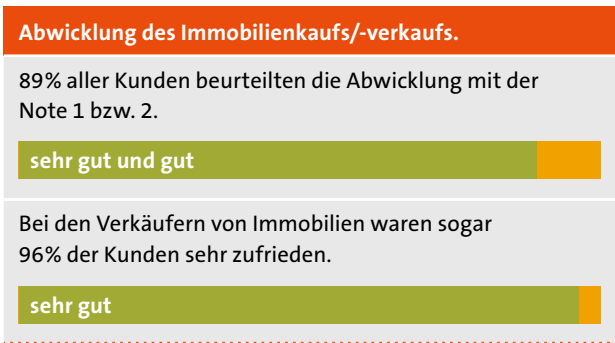


Kunden wollen Ergebnisse: Überzeugen Sie sich selbst.

Beweisen statt behaupten.

Die Wüstenrot Immobilien GmbH behauptet nicht, sie beweist: Im 1. Halbjahr 2011 führten wir eine Kundenbefragung durch. Alle unsere Kunden – Verkäufer und Käufer – waren aufgerufen, die Qualität unserer Beratungs- bzw. Serviceleistungen zu beurteilen und mit Schulnoten zu bewerten.

Hier die Ergebnisse:



Makler-Serviceleistungen	
Beispiele	Note
Freundlichkeit und Höflichkeit	1,3
Vertrauenswürdigkeit	1,5
Flexibles und unbürokratisches Handeln	1,5
Vorbereitung und Durchführung von Besichtigungen	1,5
Zügige Abwicklung	1,6
Gesamtzufriedenheit	
Für die 15 befragten Serviceleistungen erhielten wir die Durchschnittsnote	1,6

Besonders geschätzt: persönliche Betreuung.

Die Kunden stehen im Mittelpunkt.

Zufriedene Kunden kann man nicht „ertesten“. Man muss sie sich erarbeiten. Genau das tun wir, Tag für Tag. Darum finden unsere Kunden folgende Punkte auch besonders positiv:

- die persönliche Betreuung
- die vertrauensvolle Zusammenarbeit
- die unbürokratische, rasche Abwicklung
- die gute, individuelle und zuverlässige Beratung
- die Kompetenz des Maklers

Mehr Vertrauen: 90% empfehlen uns weiter.

Sage und schreibe 90 % unserer Verkäufer sind bereit, uns an Freunde und Bekannte weiterzuempfehlen. Dieses Maß an Vertrauen ist überdurchschnittlich hoch und für unsere Makler das größte Kompliment für ihre erfolgreiche Arbeit.



Wir bieten jedem die Vorsorge, die zu seinem Leben passt.

Wüstenrot & Württembergische. Der Vorsorge-Spezialist.

Die vier Bausteine moderner Vorsorge:



Absicherung

Finanzielle Unabhängigkeit und Wohlbefinden heute und im Alter sichern



Wohneigentum

In den eigenen vier Wänden leben



Risikoschutz

Vermögen und Eigentum schützen



Vermögensbildung

Finanzielle Ziele sichern und Vermögen aufbauen



Wüstenrot Immobilien
www.wuestenrot-immobilien.de



**wüstenrot
württembergische**

Der Vorsorge-Spezialist