

# Deutsch: (English down below, Espagnol más abajo en el texto)

## Bitte erlauben Sie mir eine kleine Frage:

Wenn Sie meine Immobilie auflisten, welche Leistungen sind in Ihrer Provision enthalten?

**Ich frage nur, weil viele der "professionellen" Makler, die mich kontaktieren, mir mehr oder weniger die gleichen Anweisungen geben:**

<< Bitte senden Sie eine detaillierte Beschreibung Ihres Objekts zusammen mit guten professionellen Fotos und allen anderen nützlichen Materialien, die Sie bekommen können. Senden Sie alle Texte in Deutsch, Englisch, Spanisch und Französisch!  
Halten Sie sich ständig zur Verfügung, Ihre Immobilie jedem Interessenten, den ich Ihnen sende, zu zeigen und alle Verhandlungen mit ihm direkt zu führen.  
Sobald Sie und Ihr Käufer zu einer Einigung kommen, senden Sie mir bitte meine Provision.  
Danke! >>



Dies führt dazu, dass ich eine Anzeige im Wert von 30 bis 40'000 Dollar auf einer Website platziere!  
Für den gleichen Preis kann ich 1/3 bis eine halbe Seite im Playboy Magazin bekommen...

**Ich hoffe, Sie sind ein da professioneller sind und mir helfen, mein Grundstück zu einem fairen Wert zu verkaufen.**

Ich erwarte mindestens:

- - ein persönlicher Besuch, um die Immobilie zu besichtigen, wie sonst kann jemand interessierte potentielle Kunden ernsthaft beraten?
- - Ich erwarte professionelle und ehrliche Ratschläge bezüglich des richtigen Wertes der Immobilie und der Situation auf dem Markt.
- - Informationen über die ordnungsgemäße Abwicklung des Verkaufs.
- - Schätzung der Ausgaben, welche in Bezug auf einen Verkauf (Rechtsanwalt, Steuern, Provisionen, andere Pflichten) auf mich zukommen werden?
- - Wer zeigt das Objekt interessierten Personen? Müssen wir jedes Mal persönlich hier sein?

All diese Fragen können bei Ihrem ersten Besuch vor Ort persönlich besprochen werden. Ich bin wirklich motiviert, die Immobilie zu verkaufen, viele Aspekte sind Verhandlungssache.

**Also, bitte vereinbaren Sie ein persönliches Treffen.**

Vielen Dank

***Für reine Empfehlung eines potentiellen Kunden bezahle ich im Erfolgsfall eine Vermittlungsprovision von 2% des Nettoerlöses innert 30 Tagen nach Erhalt des Kaufpreises. Wer zur Vermittlung beigetragen hat, entscheidet der Käufer. Sind mehrere beteiligt, teilen diese sich die Provision unter sich auf.***

# English:

## Please allow me to ask a tiny question:

If you list my property, what services are included in your commission?

I just ask, because many of the "professional" brokers contacting me give me more or less the same instructions:

*<<Please send detailed description of your object along with good professional photographs and all other helpful materials you can get.*

*Please provide all texts in german, english, spanish and french!*

*Keep yourself constantly available to show your property to any customer I send and do all negotiations with them directly.*

*As soon as you and your buyer comes to an agreement, please send me my commission.*

*Thank you!>>*



*This ends up in placing a 30 to 40'000 Dollar ad at a website! :-(  
For the same price I can get 1/3 Page in Playboy Magazine*

**I hope, you are a bit more professional and willing to help me sell the property.**

I expect at least:

- a personal visit to see the property, how else can someone give any serious advises to interested potential customers?
- giving me professional and honest advices concerning the right value and the situation at the market
- Information about he proper procedures of the sale.
- Estimation of expences do I have to face regarding a sale (Lawyer, Taxes, commissions, other duties)?
- Who is showing the property to interested persons? Do we have to be here in person everytime?

All this questions can be discussed in person at your initial visit on site. I am really motivated to sell the property, so many aspects are subject for negotiation.

*So, please arrange a meeting.*

*Thank you*

**For a recommendation of a potential customer I pay in case of success a commission of 2% of the net price within 30 days after receipt of the purchase price. Who contributed to the sale, will be decided by the buyer. If more then one are involved, they divide the commission among themselves.**

# Español:

## Permítame hacer una pequeña pregunta:

*Si lista mi propiedad, ¿qué servicios están incluidos en su comisión?*

**Solo pregunto, porque muchos de los agentes "profesionales" que se ponen en contacto conmigo me dan más o menos las mismas instrucciones:**

*<< Envíe una descripción detallada de su objeto junto con buenas fotografías profesionales y todos los demás materiales útiles que pueda obtener. ¡Proporcione todos los textos en alemán, inglés, español y francés!*

*Mantente constantemente disponible para mostrar su propiedad a cualquier usuario que envíe y haga todas las negociaciones con ellos directamente.*

*Tan pronto como usted y su comprador lleguen a un acuerdo, envíenme mi comisión. ¡Gracias!*

*>>*



¡Esto termina colocando un anuncio valor de 30 a 40,000 dólares en un sitio web!

Por el mismo precio, puedo obtener 1/3 de página en la revista Playboy.

**Espero que seas un poco más profesional y estés dispuesto a ayudarme a vender la propiedad.**

Espero mínimo:

- una visita personal para ver la propiedad, ¿de qué otra manera puede dar someone algún consejo serio a clientes potenciales interesados?

- - dándome consejos profesionales y honestos sobre el valor correcto y la situación en el mercado
- - Información sobre los procedimientos adecuados de la venta.
- - Estimación de los gastos a los que debo hacer frente en una venta (Abogado, Impuestos, comisiones, otras ).
- - ¿Quién está mostrando la propiedad a personas interesadas? ¿Tenemos que estar aquí en persona todo el tiempo?

Todas estas preguntas se pueden discutir en persona en su visita inicial en el sitio. Estoy muy motivado para vender la propiedad, por lo que muchos aspectos están sujetos a negociación. Entonces, arregla una reunión.

Gracias

**Para una recomendación de un cliente potencial, pago en caso de éxito, una comisión del 2% del precio neto dentro de los 30 días posteriores a la recepción del precio de compra. Quién**

**contribuyó a la mediación, el comprador decide. Si hay varios involucrados, dividen la comisión entre ellos.**