

A large, multi-colored seashell with shades of pink, orange, and white, resting on a wet beach. The background shows a sunset over the ocean with a cloudy sky. The text is overlaid on the top part of the image in white boxes on a red background.

Träumen und Planen

ist Ihre Angelegenheit.

Besondere Werte schätzen - Unsere!

ANALYSE // BEWERTUNG // MARKETING // VERHANDLUNG // FINANZIERUNG // VERKAUF

Die Gründerinnen

Daniela Kasch

- Geschäftsführerin
- Geprüfte Gutachterin für bebaute und unbebaute Grundstücke
- Sachverständige für Immobilienbewertung
- Staatlich geprüfte Betriebswirtin

Telefon: **+49 341 - 86 72 12 35**

Mobil: **+49 157 - 73 51 75 71**

Telefax: **+49 341 - 8 60 59 67**

E-Mail: **d.kasch@nachhause-immobilien.de**



Monika Kistner

- Verkaufsleiterin
- Wirtschaftsmediatorin
- TÜV Geprüfte Trainerin der Erwachsenenbildung
- Geprüfte Business Trainerin BDVT

Telefon: **+49 341 - 8 60 59 66**

Mobil: **+49 178 - 1 31 01 08**

Telefax: **+49 341 - 8 60 59 67**

E-Mail: **m.kistner@nachhause-immobilien.de**





Ein Mensch ohne Träume

ist wie ein Boot ohne Segel.

Wir setzen die Segel richtig, damit Sie Ihre Träume verwirklichen können!

Offen gestanden geht es natürlich auch bei uns um Immobilien. Doch wir verstehen uns nicht nur als Angebotssammler und Vermittler. Wir verstehen uns auch als Ihre Kapitäne, die wie auf hoher See Verantwortung für eine wertvolle Fracht übernehmen. Wir machen Menschen mit Immobilien bekannt. Oder treffender gesagt: mit ihren neuen Lebensräumen. Und das bereits seit über 10 Jahren. Kern unserer Arbeit ist es, unterschiedliche Interessen zusammenzuführen: Traumhaussucher und Verkäufer, Wohnungsfahnder und Vermieter. Das geht nur mit einem Höchstmaß an Sensibilität, Marktkenntnis und dem richtigen Gefühl für Menschen und Marketing.

Denn es sind außergewöhnliche Umstände, unter denen sich Menschen und ihre neuen Lebensräume kennenlernen. In einer höchst emotionalen Situation – für Käufer und Verkäufer gleichermaßen. Mit hohem finanziellen Aufwand noch dazu. Eine Belastung, die wir für unsere Kunden mit bestmöglicher Beratung und Rund-um-Service so gering wie möglich halten wollen. Wir finden: Träumen und Planen ist Ihre Angelegenheit. Besondere Werte schätzen – Unsere!

Mit festen Mitarbeitern und einem großen Netzwerk an Gutachtern, Anwälten, Steuerberatern und Architekten sind wir für Sie da, wenn es um Immobilien geht – und sicherlich auch darüber hinaus.



Ihr Kompass durch eine spannende Zeit ...

Liebe Kunden,

vielleicht sind Sie vollends glücklich über Ihre Entscheidung, vielleicht verspüren Sie Wehmut, vielleicht auch Zuversicht. Eines ist dabei immer klar: Der Verkauf einer Immobilie ist ein besonderer Moment im Leben. Geprägt von Erinnerungen und dem Kurs auf neue Ziele. Wir von NACH HAUSE IMMOBILIEN wollen Sie auf dieser spannenden Reise begleiten. Mit Engagement, individueller Beratung und hoher Servicementalität unterstützen wir Sie vom ersten Gedanken bis zum freudigen Anstoßen nach dem Notartermin.

Sehen Sie unsere Broschüre deshalb gerne als Kompass durch die Zeit unserer Zusammenarbeit. Damit gewährleisten wir Ihnen nicht nur absolute Transparenz, sondern auch die Sicherheit, genau zu wissen, was wir wann für Sie tun. Dazu gehört es auch, Ihnen einen kleinen Leitfaden über wichtige Dokumente und Infos, die wir von Ihnen benötigen, an die Hand zu geben.

NACH HAUSE IMMOBILIEN zählt seit mehr als 10 Jahren zu den maßgeblichen Dienstleistungsunternehmen für die Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien und hat sich seither erfolgreich am Markt positioniert. Wir bedienen den gesamten Käufer- und Verkäufermarkt im Raum Leipzig und sind dabei stetig gewachsen. An uns. An unseren Kunden. An unserem hervorragenden Team. Wir glauben: Für jeden Menschen gibt es das perfekte Zuhause.

So werden aus Lebensträumen Lebensräume.

Welcher ist Ihrer?



Für ruhiges Fahrwasser beim Immobilienverkauf!

Liebe Eigentümer,

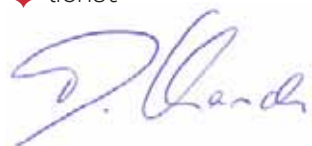
was ist Ihnen wichtig? Branchenerfahrung oder Marktkenntnis? Moderne Marketingmethoden, ein persönlicher Service, eine schnelle Verkaufszeit oder ein optimaler Preis? Was es auch ist: Bei NACH HAUSE IMMOBILIEN bekommen Sie alles zusammen.

Geben Sie Ihre Immobilie in die besten Hände! Ob hochwertige Eigentumswohnungen, gepflegte Einfamilienhäuser, exklusive Villen und Liegenschaften oder Kapitalanlagen und Gewerbeimmobilien – unser Portfolio ist breit gefächert.

Wir bieten von der Durchführung umfangreicher Marktanalysen über die Entwicklung und Umsetzung von Marketingstrategien bis zur Vermarktung der einzelnen Wohneinheiten alles aus einer Hand. NACH HAUSE IMMOBILIEN begleitet Eigentümer beim Immobilienverkauf mit Know-how, Empathie und Persönlichkeit. Unsere Erfahrung und unser Insiderwissen bilden dabei den Grundstein – beste Bedingungen für einen perfekten Immobilienverkauf.

Ob es auch persönlich „passt“ – das lässt sich am einfachsten direkt besprechen. Natürlich völlig unverbindlich bei uns vor Ort. Wir möchten, dass Sie sich mit Ihrer Entscheidung für uns so richtig wohlfühlen. Und das lange über die Unterzeichnung des Maklervertrages hinaus!

♥ lichst



Ihre Daniela Kasch
Geschäftsinhaberin



Volle Kraft voraus:

Unsere Vorteile!

01

02

03

04

05

Exklusiv arbeiten – preisstabiler verkaufen: Der Exklusiv-Auftrag

Die Erfahrung lehrt: Wer den Exklusivauftrag für die Vermarktung einer Immobilie hat, der verkauft deutlich preisstabiler und schneller. Deshalb arbeiten wir nur mit einem qualifizierten Alleinauftrag und Provisionsteilung. Das sichert Ihnen nicht nur die Vertretung Ihrer Interessen zu, sondern erscheint auch vor Interessenten deutlich seriöser.

Klarer Preis – schneller Verkauf: Marktwertanalyse

Wir wissen: Der Verkauf einer Immobilie hängt maßgeblich vom perfekt kalkulierten Preis ab. Ist er zu hoch angesetzt, bleibt die Immobilie lange auf dem Markt. Die Folge: Der Verkaufspreis wird am Ende vermutlich niedriger sein, als es bei einem richtig kalkulierten Preis der Fall gewesen wäre. Andersherum kranken auch zu günstig angebotene Immobilien unter einem stärkeren Wertverlust. Deshalb gilt: Eine umfangreiche Marktwert- und Wettbewerbsanalyse liefert Ihnen konkrete Antworten. Individuell zugeschnitten. Am Markt gemessen. Hundertfach erprobt. Sollte unsere Marktwertanalyse ergeben, dass der von Ihnen gewünschte Mindestverkaufspreis nicht erreicht werden kann, verlassen Sie sich auf unsere Erfahrung. Nur realistische Verkaufspreise führen zu einem erfolgreichen Verkauf.

Schönere Immobilie – mehr Atmosphäre: Home Staging

Autos werden vor dem Verkauf geputzt und gesaugt, gewaschen und poliert. Warum sollte das bei einer Immobilie passend zur Käuferzielgruppe anders sein? Mit Home Staging, virtuell oder real, zaubern wir Atmosphäre in Ihre Immobilie. Ausgewählte Möbel, Farben und Dekoration sorgen für ein Wohlfühlambiente, in dem sich potentielle Käufer deutlich schneller mit der Immobilie identifizieren können. Dadurch werden Kaufentscheidungen erleichtert und die Verkaufschancen steigen massiv!

Besseres Marketing – perfekter erster Eindruck: Marketingkonzept

Perfekte Fotomotive, hochauflösendes und bearbeitetes Bildmaterial, professionelle Texte, ansprechende Präsentation: Bei der Immobiliendarstellung muss jeder Schritt perfekt sitzen! In die Vorbereitung des Verkaufs investieren wir deshalb gerne. Es lohnt sich!

Alles schnell – alles aus einer Hand: Unternehmenskultur

Kurze Wege, schnelle Entscheidungen, großes Portfolio. Bei NACH HAUSE IMMOBILIEN profitieren Sie von einem fest etablierten Team mit langjähriger Erfahrung. Von Entscheidungen ohne Wasserkopf. Von einem persönlichen Kontakt und Leistungen aus einer Hand. Maßgeschneiderte Beratung für Ihren Erfolg!

Chancen und Risiken des Privatverkaufs

Einerseits möchten Immobilienverkäufer gerne Geld sparen, andererseits wollen sie ihre Immobilie zügig und zum besten Preis verkaufen. Die Frage, ob man es auf eigene Faust probiert oder doch auf die fundierten Kenntnisse eines professionellen Immobilienmaklers zurückgreift, wird bei der Flut an Risiken beim Privatverkauf schnell überflüssig. Denn: Ein Immobilienverkauf ist nichts, das man üben oder worin man Erfahrungen sammeln könnte. Die meisten Eigentümer werden sich nur ein einziges Mal im Leben mit diesem Thema beschäftigen. Die hohen Anforderungen, die mit einem Verkauf verbunden sind, dürfen dabei nicht vergessen werden. Beachten Sie: Selbst die kleinste Stellschraube muss richtig sitzen, damit ein Verkauf schnell und erfolgreich abgeschlossen werden kann.

Tücken beim Privatverkauf

Der falsche Angebotspreis

Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte beim Immobilienverkauf. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt er zu hoch, verprellen Sie Interessenten. Wer keine Marktwertanalyse durchführen lässt, vergrault mit einem falschen Angebot nicht nur Interessenten, sondern verkauft statistisch gesehen auch deutlich unter dem erzielbaren Marktwert. Und: der Verkauf dauert deutlich länger!

Die subjektive Immobilienbeschreibung

Ihr Haus oder Ihre Wohnung haben Sie im Laufe der Zeit ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet. Verkäufer neigen oft dazu, in der Werbung oder am Telefon das Objekt zu positiv zu schildern, und schaffen bei den Interessenten dadurch schnell falsche Vorstellungen über die Einrichtung oder den Zustand des Objektes. Wenn bei der Besichtigung für den Interessenten der Eindruck entsteht, er wurde falsch informiert, ist dies ungünstig für einen erfolgreichen Verkauf.

Eine lückenhafte Angebotspräsentation

Schlecht ausgeleuchtete Bilder, ein unvorteilhaftes Fotomotiv, eine unprofessionelle Immobilienbeschreibung oder fehlende Informationen: Der erste Eindruck zählt!

Auslassen guter Marketingbeschleuniger

Vom Home Staging bis zum professionellen Fotoshooting: Wer wichtige Verkaufshebel auslässt, verbaut sich klare Verkaufschancen.

Die stressige Verkaufsphase

Ein Interessent nach dem nächsten, aber keiner kauft! Vom Besichtigungstourismus und dem ständig klingelnden Telefon ganz zu schweigen. Wer die Verkaufsphase unterschätzt und Käufertypen nicht kennt, nimmt hohen Zeitverlust und Risiken in Kauf.



Vermeiden Sie

schweren Seegang!

Unser Service für Eigentümer

im Überblick

01

Objekt- analyse

- Bauliche Substanz
- Sanierungszustand
- Grundrisse
- Standort

02

Potenzial- bewertung

- Mietverträge
- Grundrissveränderungen
- Aus-, An-, Umbauten
- Denkmalschutz
- Entwicklung des Standortes

03

Vermarktungs- konzept

- Preise
- Zielgruppen
- Medien
- Marketingaktivitäten
- Vermarktungsdauer

04

Angebots- phase

- Besichtigungen
- Objektprüfungen
- Gebotsabgaben
- Verhandlungen
- Berichterstattung

05

Interessenten- auswahl

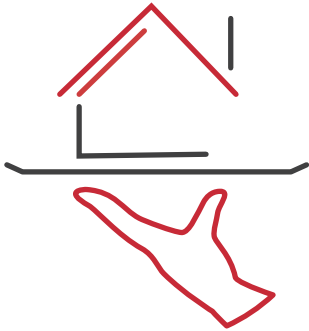
- Vertragsgestaltung
- Finanzierungsservice
- Bonitätsprüfung

06

Vertrags- abschluss

- Beurkundung
- Genehmigungen
- Objektübergabe
- After-Sales-Service

Vier gute Gründe



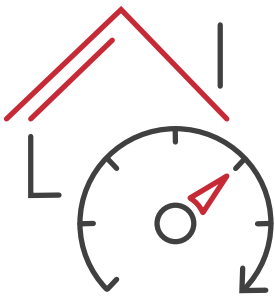
Service Pur

Sie werden staunen, wie sich für Sie unsere „Komplett-Service-Philosophie“ anfühlt. Vom kompletten „Kümmern“ um den Verkauf über alle Amts- und Notartermine bis hin zur Suche nach Ihrer neuen Wohnung – gehen Sie entspannt den nächsten Schritt im Leben.



Bestpreise

Wir wissen genau, wie der Immobilienmarkt tickt. Während andere Makler mit unrealistischen Mondpreisen das Mandat ergaunern, orientieren wir uns stets am besten wirklich realistischen Preis.



Bestzeit

Wir garantieren für einen besonders schnellen Verkauf der Immobilie. Ihre Immobilie wird reichweitenstark beworben, erzielt Spitzenplatzierungen in den Immobilien-Portalen. Und vor allem haben wir eine riesige Interessentenkartei.



Sorgfalt

Fleiß steckt in unserer DNA. Für Sie erstellen wir die liebevollsten und ausführlichsten Exposés. Wir planen genau den Besuch der Interessenten, rücken Ihre Immobilie ins rechte Licht. Und selbst die Finanzierung für Ihre Käufer ist schon abgesichert.



Auf dem richtigen Kurs – von Anfang an.

Optimaler Preis - schneller Verkauf

Die Wertermittlung bzw. Marktwertanalyse ist die individuelle Verkaufspreiseinschätzung einer Immobilie. Sie zeigt dem Eigentümer, welcher Preis auf dem Immobilienmarkt zu erzielen ist. Aufbauend auf die Marktwertanalyse ist eine Wettbewerbs- bzw. Konkurrenzanalyse möglich. Sie vermittelt noch einmal genau die Marktstellung des Objektes im Vergleich zu anderen Immobilien. Für den Verkauf einer Immobilie ist eine professionelle Wertermittlung unbedingt zu empfehlen, denn oft werden durch Eigentümer unrealisierbare Verkaufspreise für Immobilien aufgerufen, die der Vermarktung sehr schaden können.

Denn: Je höher der festgesetzte Preis über dem Marktwert liegt, desto länger ist die Immobilie auf dem Markt und desto mehr Verluste fährt sie im Vergleich zu einer richtig kalkulierten Immobilie ein.

Das benötigen wir von Ihnen

- Grundbuchauszug
- Grundrisse
- Flurkarte
- Unterlagen über Sanierungen
- Wohnflächenberechnung
- Erbpachtvertrag



Im Fahrwasser von

Erfahrung und Innovation

Weil der erste Eindruck zählt!

Wer eine Immobilie schnell und zum besten Preis verkaufen möchte, braucht Struktur, Organisation und vor allem: einen Plan! Erst wenn die Immobilie optimal präsentiert wird und unsere Marketingaktivitäten eine breite Streuung aufweisen, wird sich zügig ein Käufer finden. Der Marketingplan ist deshalb das Herzstück im Verkaufsprozess Ihrer Immobilie.

Nach einer detaillierten Marktwertanalyse bereiten wir Ihre Immobilie optimal für den Verkauf vor. Dazu gehören in erster Linie die Festlegung eines Käuferprofils und eine genaue Zielgruppendefinition. Anschließend empfehlen wir Ihnen die Vorteile des virtuellen oder realen Home Stagings, mit dem Sie die Vorzüge Ihrer Immobilie deutlich sichtbar werden lassen und für die Käufer attraktiver machen können. Nach einem professionellen Fotoshooting beginnt die Ausarbeitung des Exposés mit professioneller Bildbearbeitung und der Texterstellung durch eine Werbetexterin. Denn: Der erste Eindruck zählt! Hier muss alles sitzen! Nach der Freigabe der Marketingunterlagen geht Ihre Immobilie in den Verkauf.

So bereiten wir Ihre Immobilie für den Verkauf vor

- Bereitstellung eines Fragebogens zu Ihrer Immobilie und Festlegen einer Zielgruppe
- Beratung zur besseren Präsentation Ihrer Immobilie
- Home Staging (hierfür entstehen Extrakosten) und Fotoshooting
- Bildbearbeitung und Bildauswahl
- Erstellung eines professionellen Exposés mit Grundrissen in 2D und 3D und Werbetexten
- Vorstellung Ihrer Immobilie und Veröffentlichung in allen relevanten Onlineportalen



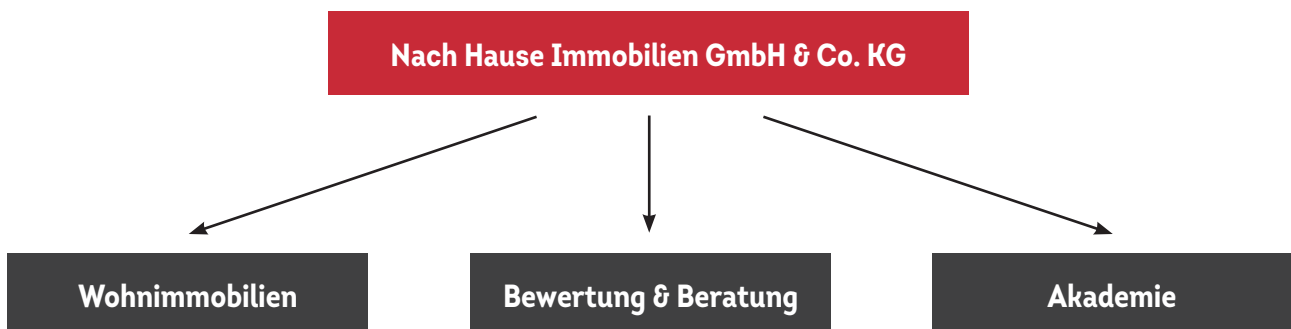
**Damit ziehen wir qualifizierte
Interessenten an Land!**

Das Marketingkonzept

Unser Motto: Je besser geplant, desto größer der Erfolg. Das Erfolgsprinzip bei NACH HAUSE IMMOBILIEN liegt in einer guten Organisation, einer offenen Kommunikation mit dem Kunden und einem emotionalen Verkauf. Im Einzelnen bedeutet das: Jeder Schritt im Verkaufsprozess wird bei uns genau geplant und professionell durchgeführt.

Unsere Kunden dürfen dabei stets auf unser ehrliches Wort vertrauen. Wir glauben: Nur wenn alle Dinge offen besprochen werden, kann die Zusammenarbeit mit dem Kunden entspannt und zielführend verlaufen. Im Mittelpunkt unserer Aktivitäten steht dabei die optimale Präsentation Ihrer Immobilie.

Unser Erfahrungsschatz wächst. Deshalb teilen wir unser Wissen seit einiger Zeit gerne mit Eigentümern in unserem Vermarktungsgebiet und darüber hinaus. In kostenlosen Seminaren zu den Chancen und Risiken des privaten Hausverkaufs geben wir praxisnahe Tipps und Tricks weiter als Basis zur Entscheidungsfindung.





Kollisionen vermeiden.

Scheidungsimmobilien – finanzielles Polster für einen Neuanfang

Eine Scheidung geht allzu oft einher mit emotionalen Verletzungen. Für alle Seiten könnte es deutlich leichter gehen, wenn man nach dem größten Nutzen für alle Beteiligten sucht.

Wenn eine Ehe oder eine Beziehung scheitert, muss das gemeinsame Eigenheim nicht zur Kostenfalle werden. Wirtschaftlich riskant wird es nur, wenn Paare darüber streiten, was im Falle einer Scheidung mit der gemeinsamen Immobilie geschehen soll. Erfolgversprechend für beide Seiten ist es, wenn sie sich über die weitere Verwendung des Eigenheims einig sind. Denn die Immobilie ist in der Regel der wertvollste Vermögensgegenstand einer Familie.

Ohne Rosenkrieg eine Lösung zu finden, was mit der gemeinsamen Immobilie geschehen wird, spart Ihnen nicht nur viel Zeit und Nerven, sondern sichert Ihnen auch finanziell eine sorgenfreiere Zukunft. Wenn die Übernahme der Immobilie durch einen der Ehepartner und Miteigentümer nicht in Betracht gezogen wird, kann die nahestehende und zudem auch befriedigendere Regelung durch einen Verkauf des gemeinsamen Hauses erfolgen. Der Vorteil bei einem einvernehmlichen Verkauf Ihrer Immobilie ist, dass Sie nicht in Zeitdruck sind und somit den bestmöglichen Kaufpreis aufrufen können. Sie werden sämtliche auf der Immobilie ruhenden Belastungen von dem Kaufpreis begleichen und den verbleibenden Gewinn nach Teilung und Abzug der Belastungen und Kosten für Ihren Neubeginn nutzen können.

Wir begleiten den Verkauf Ihrer Immobilie von der Bewertung über die Besichtigungen bis hin zum abschließenden Notarvertrag und Sie gerne auch in Ihr neues Zuhause, wenn Sie mögen.



Ein sicherer Hafen ...

Wohnen im Alter

Die Anfragen in unseren Immobilien-Sprechstunden zeigen, dass ältere Eigentümer einen erheblichen Informationsbedarf in Bezug auf das Thema „Wohnen im Alter“ haben.

Einsam soll das Alter nicht werden und dennoch selbstbestimmt und unabhängig. Man möchte keinem zur Last fallen, schon gar nicht den Kindern. Aber die eigene Immobilie wird den Ansprüchen an das Wohnen im Alter einfach nicht mehr gerecht. Noch nie gab es so viele Möglichkeiten und doch ist die perfekte Lösung nicht selten an finanzielle Mittel gebunden.

Ein flächendeckendes Netz von Wohnberatungsstellen existiert in Deutschland nicht. Auch die barrierefreie Gestaltung des bestehenden Wohnangebotes ist nur unzureichend. Betreuungsverträge mit Sozialstationen oder einem ambulanten Dienst sind für unsere Eigentümer nicht die einzige Herausforderung.

Vielen älteren Menschen gelingt es, gemeinsam mit der Familie neue Wohnformen zu finden. Sehr vielen gelingt es nicht, ein passendes Wohnkonzept für das Leben im Alter zu realisieren. Mit Hilfe von NACH HAUSE IMMOBILIEN lässt sich dieser Veränderungsprozess so besonnen und respektvoll wie möglich gestalten.

Wir machen uns für Sie Gedanken über eine mögliche Verwertung der zu großen Immobilie oder eine Verrentung des Immobilienbesitzes. Wir finden das passende, altersgerechte Wohnkonzept für die vierte Lebensphase und begleiten Sie gerne in Ihr neues Zuhause, wenn Sie es möchten.

Nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf, besuchen Sie uns im Märchenviertel oder nutzen Sie unsere Immobilien-Sprechstunde. Wenn Sie es wünschen, besuchen wir Sie auch gern zu Hause.



Wir machen klar Schiff: Der Verkauf

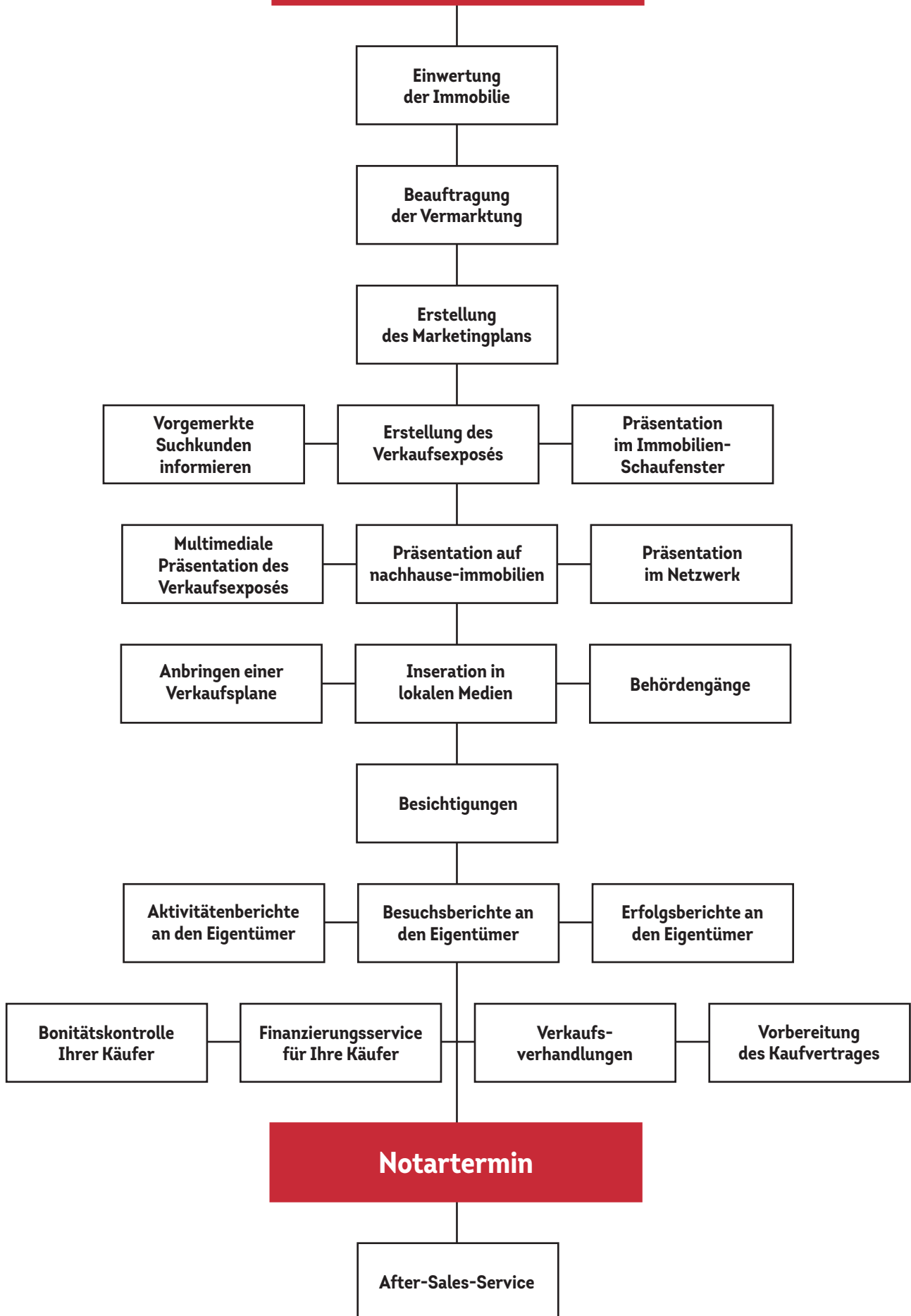
Begleitung auch über den Notartermin hinaus

Die Exposés sind gut angekommen. Die ersten Interessenten melden sich. Die Immobilie ist begehrt! Nun geht es an die Organisation der Besichtigungsabwicklung. Ganz wichtig ist uns dabei eine konkrete Vorauswahl der Interessenten. Wir glauben: Besichtigungstouristen bringen weder Ihnen noch uns etwas. Sie wollen schnell verkaufen. Wir auch! Interessenten, die noch ganz am Anfang eines möglichen Immobilienkaufes sind, fallen dabei meist schnell durchs Raster. Sind qualifizierte Kaufinteressenten herausgefiltert, organisieren wir neben Besichtigungen auch deren Durchführung. Ob Einzelbesichtigungen oder Open House: Sie lehnen sich zurück – wir machen den Rest! Sobald wir einen Käufer gefunden haben, übernehmen wir gerne die Preis- und Vertragsverhandlungen. Die Vorbereitung aller Unterlagen und die Betreuung nach dem Verkauf runden unser Angebot ab.

Das machen wir für Sie

- Regelmäßiges Reporting über den Stand des Verkaufsprozesses
- Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen
- Vermittlungstätigkeit zwischen Interessenten und Eigentümer
- Verhandlungsführung bei der Preisgestaltung
- Finanzierungsservice
- Vorbereitung der Vertragsunterlagen
- Begleitung zum Notartermin

Ihr Verkaufsfahrplan





Bildnachweise

©vitaliy-sokol.com - stock.adobe.com (Titelseite)
©Nach Hause Immobilien GmbH & Co. KG (S. 02)
©kom\$ar - stock.adobe.com (S. 03)
©Engin_Akyurt - pixabay.com (S. 04)
©hofel - pixabay.com (S. 05)
©synto - stock.adobe.com (S. 06)
©Igor Sokolov - stock.adobe.com (S. 09)
©Crin - stock.adobe.com (S. 12)
©Ilja masak - stock.adobe.com (S. 13)
©Jenny Sturm - stock.adobe.com (S.14)
©surangaw - stock.adobe.com (S. 15)
©vulcanus - stock.adobe.com (S. 16)
©Sashkin - stock.adobe.com (S. 17)



Nach Hause Immobilien GmbH & Co. KG

Froschkönigweg 1

04277 Leipzig

Telefon: +49 341 8 60 59 66

Telefax: +49 341 8 60 59 67

E-Mail: info@nachhause-immobilien.de

Web: www.nachhause-immobilien.de

ANALYSE // BEWERTUNG // MARKETING // VERHANDLUNG // FINANZIERUNG // VERKAUF