

Liebe Frau Piepenhagen,

klar ist, der Verkauf einer selbst genutzten Eigentumswohnung ist keine simple Angelegenheit. Ein Verkäufer, sehr individuell unterschiedliche Interessenten, später dann ein Käufer und ein Notar aber auch ggf. weitere Mitarbeiter wie Bau-Sachverständige, Bankangestellte, Verwalter oder Rechtsanwälte müssen hier kompetent und professionell betreut werden, um in angemessener Zeit zielgerichtet zum Erfolg zu kommen.

Beim Verkauf unserer Eigentumswohnung in der Gabrielenstraße in Berlin-Tegel haben wir in allen Phasen dieses Vorgangs Ihre hohe fachliche Kompetenz bezogen auf: die Beurteilung der Lage unserer Immobilie, die Klassifikation unserer Immobilie und die Präzision Ihrer Preisfindung sowie Ihre straffe Führung des Angebots- und Vermarktungsprozesses und Ihre feinfühlig, offene und optimistische Ausstrahlung allen Beteiligten gegenüber, immer bewundert.

Vom ersten Kontakt in Ihrem Büro, über die faire Auftragsvergabe, dem Management der sorgfältig ausgewählten Interessenten zu Besichtigungen, dann der Verkaufs-Notar-Termin und schließlich die Übergabe-Abwicklung vergingen nur etwa vier Monate.

Ihnen und Ihrem Team ganz herzlichen Dank für alles
Elvira Claßen & Dr. Ludwig Claßen

P.S.: Liebe Frau Piepenhagen, gern können Sie diesen Text (oder Teile daraus) ggf. als Referenz nutzen.