



**Die richtige
Wertstrategie
ist der Motor
Ihres Immobilienverkaufs**

Der gefühlte Wert Ihrer Immobilie:

Ähnliche Angebote in Internet & Zeitungen

+ angebliche Preiserlöse meiner Nachbarn

+ eigene Investitionen

+ das eigene, persönliche Verhältnis

= **der Wunschpreis meiner Immobilie**

Was wollen Ihre Interessenten?

Gründe für den Kauf einer Immobilie:

- neue Alterssituation (z.B. altersgerechtes Wohnen)
- veränderte Lebenswelt (z.B. vom Paar zur Familie)
- andere finanzielle Situation
- neue Lebenssituation
- veränderter persönlicher Bedarf
- Wünsche & Träume

Die Typologie der Interessenten auf dem Markt

Typ 1:

Der Anfänger in der Erkundungsphase. Meist noch ohne Finanzierungsvorstellung



Typ 3:

Der Entertainer, schaut Immobilien mehr aus reinem Zeitvertreib an.



Typ 2:

Der Erfahrene. Sucht bereits seit Monaten, kennt seinen finanziellen Rahmen sehr genau



Typ 4:

Der Unentschlossene. Ist noch unentschieden. Sucht bereits seit mehr als zwei Jahren und kann sich nie entscheiden.



Szenario 1: Gefühlter Wert – lieber etwas teurer anbieten

Motto: Meine Immobilie ist etwas ganz besonderes. Der Angebotspreis entspricht dem gefühlten Wert und liegt meist über dem Vergleichswert.

Was passiert: Sie werden in Anzeigen und auf den Onlineplattformen entdeckt, die Anfragen kommen.

Nette Besichtigung mit Typ 1: Der Anfänger ohne Ahnung. Ihn stört der zu hohe Preis nicht. Aber er kauft eh' erst in den nächsten acht Monaten. Heute also: **Kein Kauf**

Keine Besichtigung mit Typ 2: Der Erfahrene weiß sofort, dass die Immobilie überteuert ist. **Kein Interesse!**

Fröhliche Besichtigung mit Typ 3: Der Entertainer hat sichtlich Spaß an Ihrer Immobilie. Der Preis spielt keine Rolle – wieso auch, er hat eh' keines! **Kein Kauf!**

Mäkelige Besichtigung mit Typ 4: Der Unentschlossene hat immer etwas an einer Immobilie auszusetzen. Aber auch bei ihm: **kein Kaufinteresse!**

Szenario 2: Echter Marktwert – das ist die richtige Strategie

Motto: Meine Immobilie soll gut verkauft werden – schnell und zum besten Preis. Der Angebotspreis entspricht dem tatsächlichen, sorgfältig ermittelten Marktwert.

Was passiert: Über ein Profilinggespräch identifizieren wir die verschiedenen Käufertypen und vereinbaren nur wenige Besichtigungen und diese nur mit Typ 2! Kein Besichtigungs-Tourismus, sondern Konzentration auf Ihre Zielgruppe.

Starke Besichtigung mit Typ 2: Der Erfahrene hat genug Zeit mit unpassenden Immobilien verbracht. Er weiß, was er will – und wenn der Preis stimmt, hat er: **potentielles Kaufinteresse!**

Szenario 3: Hoch pokern – haushoch verlieren

Motto: Lieber erst mal etwas teurer und später den Preis senken. Der Eigentümer startet erst einmal mit dem gefühlten Preis und reduziert – nach einigen Monaten – den Preis.

Was passiert: Die Immobilie wird tot geworben. Der Preisverfall schreckt potentieller Käufer ab. Außer Besichtigungen passiert nichts.

Fazit: Dieses Szenario ist das klassische Vorgehen der Nicht-Profis. Man findet es zum Beispiel auch in angewandelter Form, wenn Eigentümern mit mehreren Maklern ohne Alleinauftrag arbeiten: Sie finden dann oft dieselbe Immobilie zu verschiedenen Preisen zum Beispiel in den Online-Plattformen. Echte Kaufinteressenten haben eine sehr gute Marktkennntnis und beobachten die Angebote genau!

Irgendwann wird die Immobilie dann unter Wert verkauft.

Die richtige Wertstrategie ist der Motor des Verkaufs

- Wir vergleichen die aktuelle Marktsituation
- Wir machen eine Vergleichsanalyse der Mitbewerber
- Wir berücksichtigen unsere Kenntnis über das regionale Käuferverhalten
- Wir identifizieren den Käufertyp
- Wir konzentrieren uns auf den potentiellen Käufertyp 2
- Wir sorgen für ein umfassendes Marketing
- Wir machen nur wenige Besichtigungen (kein Besichtigungs-Tourismus)

Marketing macht interessant

- Annoncen Tageszeitungen & Wochenblättern
- Anzeigen in Spezial-Zeitschriften
- Marketing auf wichtigen Internetplattformen
- Flyer-Aktionen
- Sonder-Veröffentlichungen
- Mailings an vorgemerkte Interessenten
- Maklerschild an der Immobilie
- Nachbarschaftsbriefe

Telefon (02373) 75 71 390

Und das ist unser Service für Sie!

- Wir leiten die Verkaufsverhandlungen
- Wir argumentieren den Preis
- Wir prüfen die Bonität des Kaufinteressenten
- Wir bieten ihm einen Finanzierungs-Service zur Kaufsicherung an
- Wir koordinieren die beteiligten Banken
- Wir prüfen und erklären Ihnen den Kaufvertrag
- Wir bereiten den Notartermin vor und begleiten Sie
- Wir bereiten die Übergabe vor

M▲RION | K▲PPENSTEIN
I M M O B I L I E N

Büro Menden
Schwitter Dorfstr. 13A
58708 Menden

Büro Fröndenberg
Dachsleite 13
58730 Fröndenberg