



Marketingplan Immobilienverkauf

**Erfahren Sie alles über die besondere Art,
wie wir Immobilien verkaufen**



Der sichere Weg zum Verkauf — mit unserem bewährten Marketingplan

Sie wollen Ihre Immobilie verkaufen? Damit Ihr Vorhaben auch stressfrei abläuft und von Erfolg gekrönt ist, stellen Sie sich wichtige Fragen. Eine dieser Fragen lautet: Wie wollen Sie kaufkräftige Interessenten finden und auf Ihre Immobilie aufmerksam machen? Wenn Sie dieses Problem gelöst haben, haben Sie leider noch nicht einmal die halbe Miete. Denn:

„Wie sorgen Sie dafür, dass diese Leute ein regelrechtes Verlangen nach Ihrer Immobilie entwickeln und sie all den anderen im Markt vorziehen, die ebenfalls in Betracht kämen?“

Wir haben für Sie überzeugende Antworten auf diese für Sie alles entscheidenden Fragen. Was wir alles für Sie unternehmen, können Sie in der Broschüre nachlesen, die Sie gerade in der Hand halten.

Unsere Ziele sind:

- Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen
- Ihre Immobilie in der kürzest möglichen Zeit zu verkaufen
- Ihre Immobilie so stressfrei wie möglich zu verkaufen

Wir helfen Ihnen auch bei der Vermietung

Wie bei einem Verkauf helfen wir Ihnen auch bei der Vermietung Ihrer Immobilie. Auch hier erledigen wir für Sie alle erforderlichen Leistungen bis hin zum unterschiftsreifen Mietvertrag. Selbstverständlich erhalten Sie eine Bonitätsauskunft Ihres zukünftigen Mieters.





Eine gute Vorbereitung erleichtert Ihren Verkauf erheblich

Negative Einflüsse auf den Kaufpreis vermeiden

Bei einem Immobilienverkauf hängt vieles vom ersten Eindruck ab, den potenzielle Käufer von Ihrem Objekt haben. Wir inspizieren Ihre Immobilie gründlich und machen Ihnen Vorschläge, wie Sie mit geringem Aufwand schlechte Eindrücke in positive umwandeln können – ohne viel zu investieren.

Attraktive Fotos Ihrer Immobilie

Um Interessenten auf Ihre Immobilie aufmerksam zu machen, brauchen Sie richtig gute Fotos. Wir wissen, wie wir Ihre Immobilie ins rechte Licht rücken. Mit attraktiven Fotos steigt die Aufmerksamkeit für Ihre Immobilie und Sie bekommen deutlich mehr Anfragen als andere, die nur herkömmliche Fotos besitzen.

Attraktive Grundrisse sind ein Muss

Manche Verkäufer klagen über zu wenige Besichtigungen. Dies liegt häufig daran, dass sich Interessenten die Immobilie anhand eines Grundrisses nicht so recht vorstellen können. Wer außer Architekten ist schon geübt im Lesen von solchen Insider-Zeichnungen? Wir machen bei Bedarf aus Ihren Grundrissen ansprechende Visualisierungen, mit denen Interessenten wirklich etwas anfangen können.

Mit dem richtigen Preis am Markt

Einer der häufigsten Fehler, warum Immobilienverkäufe früher oder später in Probleme geraten, ist ein falscher Kaufpreis. Wenn Sie mit einem zu hohen Preis an den Markt gehen, werden Sie ohnehin keinen Käufer finden, auch wenn Sie sich das noch so sehr wünschen. Außerdem führt ein falscher Preis zu Misstrauen im Markt. Dies kann bedeuten, dass Sie am Ende nur einen Käufer finden, wenn Sie einen Preis akzeptieren, der weit unter dem fairen Marktpreis liegt. Wir helfen Ihnen, diese unangenehme Situation zu vermeiden.

Inserieren Sie mit einem zu niedrigen Preis, verschenken Sie Ihr schönes Geld. Wir verfügen nicht nur über die notwendige Kompetenz, sondern besitzen außerdem aktuelle Informationen über den Immobilienmarkt, um von Anfang an einen marktfähigen Preis für Ihre Immobilie zu bestimmen.

Wir beobachten den Markt

Damit Sie mit dem richtigen Preis an den Markt gehen können, beobachten wir täglich den Markt. Wir ermitteln vergleichbare Immobilien und leiten im Vergleichswertverfahren ab, was ein adäquater Verkehrswert Ihrer Immobilie ist. Dies ist wesentlich risikoärmer, als sich auf Ihr Bauchgefühl zu verlassen oder auf das, was die Nachbarn oder andere „Ratgeber“ meinen, die nicht so nah am Immobilienmarkt dran sind wie wir als professionelle Immobilienmakler.



Wir lassen nichts unversucht — mit umfangreichen Marketingaktionen

Abgleich mit vorgemerkten Interessenten

Wir führen eine Kartei mit Interessenten, die aktuell in Ihrer Region auf der Suche nach Immobilien sind. Sobald Sie uns den Auftrag erteilen, stellen wir Ihre Immobilie geeigneten Leuten aus dieser Liste vor. Oftmals geht ein Verkauf dann richtig schnell über die Bühne, da diese Interessenten nur noch auf das richtige Objekt warten; die Kaufentscheidung ist längst gefallen und eine Finanzierungszusage ist meistens schon vorhanden.

Erstellung eines verkaufsfördernden Exposés

Wir erstellen für Sie attraktive Verkaufsunterlagen, die Ihre Immobilie werbewirksam in Szene setzen. Hierzu gehört ein farbiges Exposé mit Beschreibungen Ihrer Immobilie und ausgewählten Fotos. Ggf. erstellen wir sogar zielgruppenorientierte Exposés, damit Ihre Chancen noch weiter erhöht werden.

Ihre Immobilie auf unserer Homepage

Wir platzieren Ihre Immobilie auf unserer firmeneigenen Homepage. Wir richten eine komplette, eigene Seite dafür ein – mit ausführlichen Beschreibungen und einer attraktiven Diashow mit Bildern Ihres Eigenheims.





Richtig werben, damit Interessenten auch kaufen

Anzeigen in Printmedien

Wir inserieren regelmäßig in den wichtigsten Printmedien, um auch dort Käufer auf Ihre Immobilie aufmerksam zu machen. Denn heutzutage sucht längst nicht jeder nur im Internet.

Anzeigen im Internet

Wir sind für Sie selbstverständlich auch im Internet präsent und schalten Ihre Anzeige auf den wichtigsten Plattformen. Wir statten Ihr Inserat mit einem attraktiven Beschreibungstext und den schönsten Bildern Ihrer Immobilie aus.

Werbung vor Ort

Mund-zu-Mund-Propaganda ist ja bekanntlich die beste Werbung. Aus diesem Grund sorgen wir auf Wunsch dafür, dass die Leute in Ihrer Umgebung von Ihrem Verkaufsvorhaben erfahren. Wenn Sie möchten bringen wir dann ein attraktives Verkaufsschild an, damit Passanten sofort mitbekommen, dass es hier eine schöne Immobilie zu kaufen gibt.

Kooperationspartner

Um den Radius für die Bewerbung Ihrer Immobilie zu erhöhen, stellen wir auf Wunsch Ihr Exposé auch verschiedenen anderen Immobilienbüros (z.B. unseren Partnern aus IVD und NIB) vor, um für maximale Aufmerksamkeit zu sorgen.





Wir lassen die Welt von Ihrem Verkaufsvorhaben wissen

Open House Veranstaltungen (bei Bedarf)

Eine recht vielversprechende Art, einen Käufer zu finden, sind Open House Veranstaltungen. Bei diesen Events laden wir bei Bedarf für Sie potenzielle Kaufinteressenten ein, die alle gleichzeitig zur Besichtigung Ihrer Immobilie kommen. Dies optimiert nicht nur die erforderliche Zeit, sondern sorgt für ordentlichen Wettbewerb unter den Interessenten und hat einen positiven Einfluss auf den erzielbaren Verkaufspreis.

Wir organisieren diese Veranstaltungen für Sie – von der Einladung, über die Durchführung bis hin zur Nachbearbeitung.





Kommunikation — Grundlage für eine erfolgreiche Zusammenarbeit

Immobilienverkäufer müssen zu jeder Zeit wissen, wie der Stand der Dinge ist und welche Schritte als nächstes geplant sind. Daher lassen wir Sie an allen Aktionen teilhaben und informieren Sie in kurzen Abständen.

Ungefiltertes Feedback

Privatverkäufer bekommen leider häufig nicht die wahren Ablehnungsgründe mitgeteilt. Interessenten trauen sich nicht oder verschweigen aus Anstand, was sie an Ihrer Immobilie stört. Das ist schade für Sie, weil Sie nie erfahren, was die eigentlichen Gründe sind, warum der Verkauf nicht zustande kommt. Wir als Immobilienmakler sind in einer besseren Lage, weil wir nach einer Besichtigung ehrliches und ungeschöntes Feedback erhalten. Dieses leiten wir ungefiltert an Sie weiter, damit Sie ebenfalls in den Genuss dieser Information kommen und davon profitieren können.

Keine Alleingänge

Für uns ist Offenheit die Grundlage, auf der wir die Zusammenarbeit mit Verkäufern aufbauen. Wir unternehmen nichts, was wir nicht vorher mit Ihnen abgeprochen haben.

Wir verhandeln stark für Sie

Verhandeln ist nicht jedermanns Sache und gerade wenn es wie im Immobiliengeschäft um einen großen Geldbetrag geht, sollte man einen erfahrenen Verhandler an seiner Seite wissen. Wir verhandeln jeden Tag und wissen, wie man den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie erzielen kann. Und vor allem sind wir uns bewusst, was man vermeiden sollte, um Verhandlungen nicht schon unnötig früh scheitern zu lassen.





Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen und kompetenten Partnern

Regelmäßige Statusberichte

Wir möchten Sie nie im Unklaren lassen, was der aktuelle Stand Ihres Immobilienverkaufs ist. Daher informieren wir Sie regelmäßig und unaufgefordert, welche Fortschritte wir erzielen konnten und beraten Sie, welche zusätzlichen Maßnahmen Ihren Erfolg beschleunigen könnten.

Wir geben Marktveränderungen an Sie weiter

Der Immobilienmarkt verändert sich ständig. Dies betrifft sowohl Angebot und Nachfrage, aber auch das aktuelle Zinsniveau, das ja für Käufer eine entscheidende Rolle spielt. Durch unsere permanenten Beobachtungen, die wir an Sie weitergeben, sind Sie stets bestens informiert. Selbstverständlich beraten wir Sie, welche Auswirkungen aktuelle Veränderungen für Ihren Verkauf bedeuten.

Benachrichtigung über alle Kaufangebote

Sobald wir ein offizielles Kaufangebot eines Interessenten erhalten, werden wir Sie umgehend darüber informieren.

Unterstützung bei Finanzierung

Interessenten tun sich manchmal schwer im Umgang mit Finanzinstituten und an solchen Befindlichkeiten kann im letzten Moment ein Verkauf noch scheitern. Damit dies nicht passiert, bieten wir Kaufinteressenten an, sie bei den Verhandlungen mit Banken und Sparkassen tatkräftig zu unterstützen. Durch unsere hervorragenden Kontakte zu Finanzierungsberatern können wir Interessenten beste Finanzierungsbedingungen vermitteln.

Unterlagenservice

Bei einem Immobilienverkauf gibt es vieles, auf das Sie als Verkäufer achten und vor allem parat haben müssen. Wir holen für Sie fehlende Unterlagen ein und machen die lästigen Behördengänge.

Stark im Netzwerk

Wir sind in der glücklichen Lage, dass wir mit verschiedenen anderen Maklern in regem Austausch stehen. Über unsere Zugehörigkeit zum Immobilienmakler-Verband (IVD) und der „NIB“ (Nürnberger-Immobilien-Börse) erfahren auch andere Immobilienmakler von Ihrer Immobilie. Dadurch erhöht sich die Anzahl an vorgemerkten Interessenten weiter und Ihre Chancen auf einen Verkaufserfolg steigen nochmals beträchtlich.



Reibungslose Besichtigungen — damit echte Interessenten zügig Ihre Immobilie kennenlernen

Besichtigungen zu jeder Zeit möglich

Wer privat Immobilien verkauft, hat in der Regel das Problem, dass Besichtigungen nur zu bestimmten Zeiten möglich sind. Häufig dauert es eine ganze Weile, bis man einen Termin gefunden hat, an dem auch der Interessent Zeit für eine Besichtigung hat. Ärgerlich, wenn dieser in der Zwischenzeit eine andere Immobilie als die Ihrige findet. Wenn Sie uns mit dem Verkauf beauftragen, sind Termine nie ein Problem – auch kurzfristig nicht.

Selektion echter Kaufinteressenten

Leider tummeln sich im Immobilienmarkt viele Leute, die gar kein echtes Kaufinteresse haben, sondern aus Neugier oder teilweise mit unredlichen Absichten Immobilien besichtigen. Dies ist nicht nur ein Ärgernis, sondern kann auch zu einer echten Gefahr werden, wenn eine Besichtigung dazu dient, um auszuspähen, ob es »bei Ihnen etwas zu holen gibt«. Wir filtern – so gut es uns möglich ist – echte Interessenten von den übrigen heraus. Ein nicht zu unterschätzender Vorteil.

Terminkoordination

Damit Sie nicht mehr als unbedingt nötig Ihren geregelten Tagesablauf umstellen müssen, übernehmen wir für Sie die Abstimmung der Termine mit Interessenten. Auf diese Weise verlieren Sie keine Chancen, nur weil Sie nicht erreichbar waren.

Über Besichtigung informiert

Regelmäßig informieren wir Sie über den Ausgang der Besichtigungen und sagen Ihnen, wie Ihre Chancen auf einen Verkauf stehen.

Besichtigung nur durch Betreuer

Jede Immobilie bekommt bei uns einen kompetenten Betreuer zugewiesen, der mit den Details bestens vertraut ist. Besichtigungen finden grundsätzlich nur mit dem passenden Betreuer statt, da dieser naturgemäß den besten Einblick hat. Es wird niemals eine Aushilfe diese Aufgabe übernehmen.

Wir bleiben am Interessenten dran

Aus Erfahrung wissen wir, wie wichtig es ist, nach einer Besichtigung am Interessenten dran zu bleiben. Oftmals sieht der Interessent Probleme, wo eigentlich keine sind, und überlegt es sich anders. Dadurch dass wir für Sie nachhaken, kann Ihnen das nicht passieren.



Der Notartermin — wir bereiten Sie gründlich darauf vor

Terminkoordination mit Notar

Wenn wir einen Käufer für Sie gefunden haben, übernehmen wir auch die Vereinbarung eines für alle passenden Notartermins.

Vorbereitung des Kaufvertrags

Damit Sie wissen, was bei der Unterzeichnung auf Sie zukommt, lassen wir vom Notar einen Vertragsentwurf anfertigen. Wir sprechen diesen mit Ihnen durch und beantworten Ihnen alle Ihre Fragen, damit Ihnen beim Notar nichts mehr unklar ist.

Begleitung zum Notar

Viele unserer Kunden wissen es sehr zu schätzen, dass sie nicht alleine zum Notar gehen müssen. Selbstverständlich begleiten wir Sie dorthin und vermitteln zwischen Ihnen und dem Käufer, falls plötzlich auftretende Unklarheiten entstehen sollten.

Reibungslose Objektübergabe

Wir haben für Sie einen Käufer gefunden und den Notartermin über die Bühne gebracht. Das Einzige, das jetzt noch fehlt, ist eine saubere und protokollierte Übergabe der Immobilie an den neuen Besitzer. Gerne erstellen wir für Sie auf Wunsch ein Übergabeprotokoll, in dem auch alle Zählerstände aufgeführt sind.





immonet.de
Wir sind Immobilien

immowelt.de
Willkommen zu Hause



Gerald Limpert-Immobilien
Henkestr. 96
91052 Erlangen
Tel. 09131-39006
Fax: 09131-39602
info@limpert-immobilien.de
www.limpert-immobilien.de