

ERFOLGREICH DIE EIGENE IMMOBILIE PRIVAT VERKAUFEN



BERGE-IMMOBILIEN

WER SIND WIR?

Florian und Berit Vogel

Wir sind seit 25 Jahren in der Dienstleistungsbranche tätig. Mit dem Fokus auf Immobilien, Finanzierungen, Versicherungen und den entsprechenden IT-Lösungen.

BERGE-IMMOBILIEN



*Ihr
Immobilienmakler
mit dem
Wow
3D-Effekt*



Jede Immobilie braucht ihre eigene **Vermarktungsstrategie**. Diese wird von uns auf die **Zielgruppe** der potenziellen Käufer zugeschnitten. Die Prioritäten unserer Kunden, behalten wir dabei fest im Blick. Wir bereiten ihre Immobilien exakt mit allen erforderlichen Dokumenten und mit Liebe zum Detail vor.

Fotos machen, Tür aufschließen und abkassieren?

Die Mehrzahl der Makler begnügt sich leider damit. Dies führt zu Verlusten für den Verkäufer.

Unser Fokus liegt auf dem Wow-Effekt beim Verkauf.

Dieses erreicht man nur mit vielen Arbeitsstunden und einem hohen Maß an Fachwissen und Erfahrung.

Wir kümmern uns z. B. auch um die Bereinigung des Grundbuchauszuges, alle nötigen Maßnahmen zur Aufwertung, ob Handwerker, Gärtner oder visueller Aufbereitung.

Sprechen Sie uns an, je nach Zustand der Immobilie sind diese Leistungen bereits in der Courtage enthalten.

WARUM INFORMIEREN WIR PRIVATE IMMOBILIENVERKÄUFER?

01

Der Wert der eigenen Immobilie wird meistens emotionaler bewertet, als dies ein Experte tun würde

02

Ein Experte sieht nicht nur durch die Brille des Verkäufers, sondern genauso durch die Brille eines Käufers.

03

Fehler werden Sie effektiv Vermögen kosten

04

Private Immobilienverkäufer sind keine Experten und jeder Tipp kann sehr hilfreich sein

05

Falsch bewertete und präsentierte Immobilien wirken sich negativ auf den ganzen Markt aus und dies wirkt sich auch nachteilig auf unsere Maklertätigkeit aus.





DIE

3

GRÖSSTEN FEHLER BEIM
IMMOBILIENVERKAUF

1

**„ICH SETZE DEN
PREIS HÖHER AN
UND KANN DANN
JA IMMER NOCH
RUNTER GEHEN.“**



**BEI DIESER VORGEHENSWEISE KANN EIN VERMÖGENSSCHADEN VON BIS
ZU 15 % IM VERGLEICH ZUM REALEN MARKTWERT ENTSTEHEN.**



**8 GRÜNDE, WARUM
VERKÄUFER IN DIE FALLE DER
WUNSCHPREISE LAUFEN**

1 Verkäufer sind bei der Einschätzung von Emotionen gesteuert und werden sich von diesen leiten lassen.

2 Verkäufer haben keine Vorstellung vom Umfang und den Grundlagen einer Immobilienbewertung.

3 Familie, Freunde und Nachbarschaft sind die heimlichen Schattenberater, welche die eigenen Vorstellungen bestätigen, nach oben pushen und gegen echte Experten schießen.

4 Sie werden sich irgendwelche Werte einholen, in der Hoffnung auf Beratung und das naheliegende wählen. In dem Moment wird derjenige als Experte empfunden, der am nächsten an den eigenen Vorstellungen liegt.

5 Wenn man von etwas keine Vorstellung hat, wird man es auch nicht verstehen können.

6 Es werden naheliegende und einfache Daten genutzt, um die eigene Vorstellung bestätigt zu bekommen. Dies ist immer unvollständig!

7 Der Verkäufer ist nicht in der Lage aktuelle Marktgeschehnisse und Herausforderungen richtig einzuordnen und zu reflektieren. Auch bringt er sie selten mit seinem Verkauf in Zusammenhang.

8 Es fehlt die Theorie dahinter und das allein bedarf schon einer sehr guten Ausbildung.

2

**„ICH HABE ZEIT
UND MUSS
NICHT SOFORT
VERKAUFEN.“**



**WER NICHT INNERHALB DER ERSTEN WOCHEN DER VERMARKTUNG SEINE IMMOBILIE ERFOLGREICH
VERKAUFT, KANN SICH AUF EINE LANGE VERKAUFSDAUER VON BIS ZU 379 TAGEN EINSTELLEN,
VERBUNDEN MIT EBENSO HOHEN VERMÖGENSVERLUSTEN.**

DER FALSCHER ANGEBOTSPREIS VERSUS VERMARKTUNGSDAUER

- **Vermögensverluste entstehen durch zu hoch angesetzte Angebotspreise.**
 - **Kaufinteressenten studieren über Wochen und Monate den Immobilienmarkt. Sie kennen den Markt und verstehen, dass Angebotspreis und realer Marktwert differieren.**
 - **Es finden sich immer weniger Interessenten und das Objekt wird zum „Ladenhüter“**
 - **Nach langer Vermarktungsdauer ist nur noch mit Preisnachlass zu verkaufen.**
 - **Der Angebotspreis muss dem Marktwert angepasst sein, um eine kurze Vermarktungsdauer zu ermöglichen.**
 - **Dies zeigt die Bedeutsamkeit einer seriösen Marktwertermittlung.**
-

3

**„ICH PROBIERE ES
ERST EINMAL SELBST
UND KANN JA IMMER
NOCH EINEN MAKLER
EINSCHALTEN.“**



**BEI DIESER VORGEHENSWEISE KANN EIN VERMÖGENSSCHADEN VON
BIS ZU 15 % IM VERGLEICH ZUM REALEN MARKTWERT ENTSTEHEN.**

WAS PASSIERT, WENN DIE EIGENE VERMARKTUNGSSTRATEGIE NICHT FUNKTIONIERT?



WIR BEFINDEN UNS GERADE IN EINEM MARKT MIT EINEM GROSSEN ANGEBOT - JEDOCH MIT EINER GERINGEREN ANZAHL AN KÄUFERN MIT EINER FINANZIERUNGSMÖGLICHKEIT.



SPRICHT DIE EIGENE IMMOBILIE NICHT SOFORT AN - Z. B. DURCH SCHLECHTE FOTOS, NICHT NACHVOLLZIEHBARE GRUNDRISSE ODER FALSCHEM KAUFPREIS - IST DIE ANZAHL DER INTERESSENTEN GERING.



EINE GERINGE ANZAHL VON INTERESSENTEN SENKT DIE VERKAUFSCHANCEN ERHEBLICH NACH ZEHN TAGEN IM MARKT FÄLLT DAS INTERESSE RAPIDE AB BIS AUF 0 ANFRAGEN.



EIN INTERESSENT KAUFT IN DER REGEL NACH 6 -12 MONATEN INTENSIVER RECHERCHE SEINE IMMOBILIE. ER KENNT DEN MARKT GENAU UND VERMUTET EINEN HAKEN, WENN EINE IMMOBILIE ZU LANG AM MARKT IST.



IHRE IMMOBILIE WIRD ZUM LADENHÜTER UND LÄSST SICH NUR NOCH MIT ERHEBLICHEN VERLUSTEN VERKAUFEN.

DIE EINZIGE LÖSUNG FÜR DEN ERFOLGREICHEN IMMOBILIENVERKAUF, IST EINE EXPERTENBEWERTUNG UND NIEMALS AUF MANGELNDEN DATEN BASIERENDE 08/15 BEWERTUNGEN, DIE MAN ZUM BEISPIEL ONLINE BUCHEN KANN.



DIE

T
R
T
I
P
P
S
C
K
S

3

TIPPS ZUR
ERFOLGREICHEN
VERMARKTUNG

1

SCHÖNE FOTOS:

RÄUMEN SIE ALLE PERSÖNLICHEN GEGENSTÄNDE UND DEKO WEG

ENTFERNEN SIE ALLE KOSMETIK ARTIKEL UND TEXTILIEN AUS DEM BAD - WC-DECKEL GESCHLOSSEN?

TEPPICHE MIT MUSTERN ALLER ART ZUSAMMENROLLEN UND AUS DEM BILD NEHMEN

ALLE LICHTER AN - ACHTEN SIE AUF GENÜGENDE AUSLEUCHTUNG



2

GRUNDRISSE:

ÜBERTRAGEN SIE IHRE GRUNDRISSE IN EINE ANSPRECHENDE FORM - 2D ODER 3D SIND DA AM WIRKSAMSTEN

ORDNEN SIE DIE MÖBLIERUNG NICHT SO AN WIE ES BEI IHNEN EINGERICHTET IST, SONDERN WIE ES IHRER ZIELGRUPPE GEFALLEN WÜRD

WENN SIE MEHRERE ZIMMER HABEN, SOLLTEN SIE EINE MISCHUNG AUS SCHLAFZIMMER, BÜRO UND KINDERZIMMER DARSTELLEN



Erdgeschoss

Obergeschoss



3



ERREICHBARKEIT

IST IHRE ANZEIGE ONLINE, SOLLTEN SIE DAFÜR SORGEN, DASS SIE ZWISCHEN 8.00 - 20.00 UHR STETS ERREICHBAR SIND

E-MAIL ANFRAGEN SOLLTEN SIE INNERHALB VON ZWEI STUNDEN BEANTWORTEN

ÜBERLEGEN SIE IM VORFELD WELCHE FRAGEN GESTELLT WERDEN UND WIE SIE DARAUF ANTWORTEN WOLLEN

LEGEN SIE BEREITS EINEN TAG FÜR DIE BESICHTIGUNG FEST



DIE

10

GOLDENEN REGELN FÜR
DEN IMMOBILIENVERKAUF



1

Jede Immobilie ist individuell und benötigt eine Experten-Bewertung.

2

Alle relevanten Unterlagen müssen zum Verkaufsstart vorliegen.

3

Eine Immobilie muss professionell präsentiert werden.

4

Der Verkauf muss in den ersten 14 Tagen, die maximale Anzahl von Interessenten erreichen. Danach sinkt die Nachfrage, um bis zu 100 %.

5

Jeder Interessent muss nachverfolgt werden, ohne Ausnahme.

6

Interessenten benötigen vor einer Besichtigung aussagefähige Präsentationsunterlagen.

7

Besichtigungen müssen beim Kaufinteressenten die Erkenntnis erzeugen, dass sie eine zügige Kaufentscheidung treffen müssen.

8

Das Experten-System filtert unqualifizierte und qualifizierte Interessenten.

9

Es müssen qualifizierte Kaufangebote vorliegen, um den Kaufvertrag einzuleiten.

10

Qualifizierte Finanzierungsprüfung- und niemals überlässt man den Käufer sich selbst!

DIE ZUTATEN FÜR EINEN ERFOLGREICHEN IMMOBILIENVERKAUF





**DAS SYSTEM FÜR DEN ERFOLGREICHEN
IMMOBILIENVERKAUF, AUCH IN
KRISENZEITEN!**



WAS MÜSSEN SIE HIERFÜR TUN?

**Vereinbaren Sie
jetzt Ihren
Wunschtermin mit
uns, damit Ihr
Verkauf ein Erfolg
wird!**



www.berge-immobilien.com

E-Mail: berge-immobilien@gmx.de

München: 089 - 444 99 99 2

Trostberg: 08621 - 90 40 62 9

Mobil: 0173 - 76 76 21 6

Florian Vogel Pelikangasse 28, 85551 Kirchheim

BERGE-IMMOBILIEN

*Ihr
Immobilienmakler
mit dem
Wow
3D-Effekt*

