

BERGE-IMMOBILIEN



IMMOBILIENVERKAUF MIT WOW-FAKTOR

DIE MAXIMALE ANZAHL AN INTERESSIERTEN KÄUFERN FÜHRT
UNWEIGERLICH ZUM BESTMÖGLICHEN KAUFPREIS UND WIR ZEIGEN
IHNEN WIE ...

VORWORT FLORIAN VOGEL

ÜBER UNS

Seit 25 Jahren sind wir in der Dienstleistungs-, Finanz- und Immobilienbranche tätig. Wir haben über 1.000 Kunden betreut und waren stets darauf bedacht individuelle und marktgerechte Lösungen zu bieten.

Dabei bleiben wir stets auf dem Stand der neusten Technik um unseren Kunden immer einen Vorsprung im Wettbewerb zu bieten. Wir bilden uns stetig weiter und bleiben neugierig und wissbegierig.

So arbeiten wir mit dem ImmoXpert Verkaufssystem, da dies dem Verkäufer den höchsten zu erzielenden Preis am Markt garantiert.

Glauben Sie uns, wir haben alle Fallstricke im Kauf und Verkauf von Immobilien durch eigene Investments selbst erfahren und durch die Vielzahl unserer Kundenprojekte alle Facetten kennengelernt.

Diese Erkenntnisse nutzen wir, was in 95 % aller Verkäufe zu einem höheren Verkaufspreis führt.

Unser Anspruch ist es, einen Verkauf mit dem bestmöglichen Ergebnis zu liefern, für Sie als Verkäufer und für den Käufer.



Das verbinden wir mit unserer Energie, Direktheit und Leidenschaft. Dabei sind uns Ehrlichkeit und Wahrhaftigkeit sehr wichtig, denn wir reden nicht gern um den heißen Brei, sondern bringen das was wichtig ist, auf den Punkt.

Sie vertrauen uns Ihre Immobilie zum Verkauf an und lehnen sich einfach entspannt zurück.

Ihre Berit und Florian Vogel

UNSER GEMEINSAMES ZIEL BEIM VERKAUF



DAS ZIEL:

Einen sehr guten Kaufpreis
beim Verkauf Ihrer
Immobilie erzielen!



**+5% BIS
+15%**

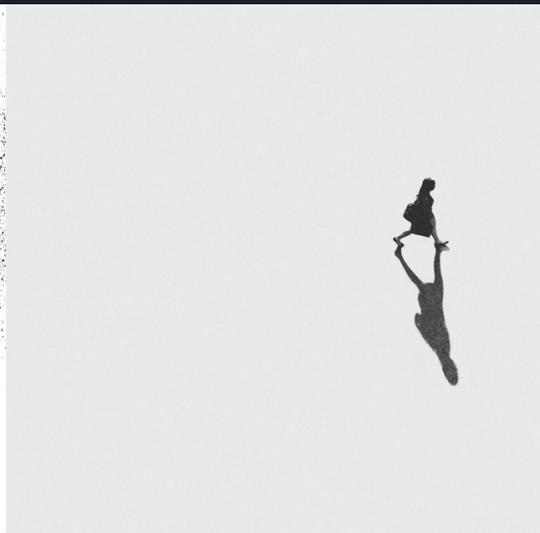
Aus der Erfahrung unserer
Immobilienverkäufe hat
unser System "Immobilien-
verkauf" in 89 % der Fälle
einen 5 bis 15 % höheren
Verkaufspreis erzielt!





DIE 3 GRÖSSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENVERKAUF

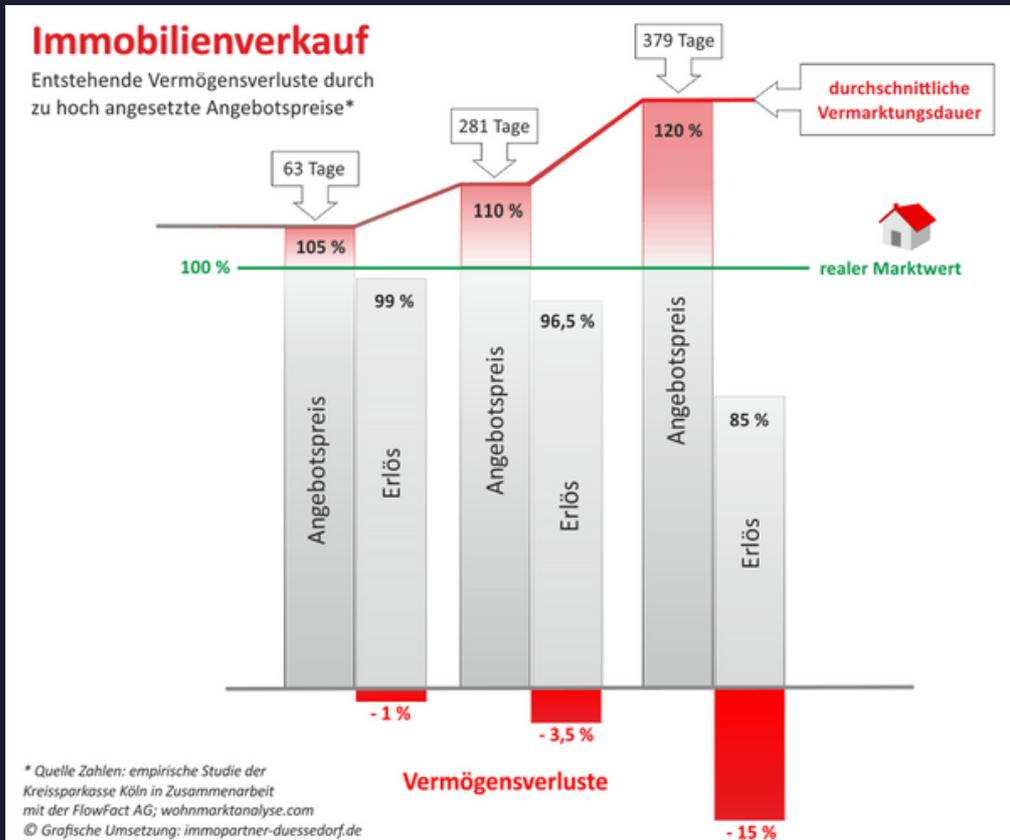
und warum Sie diese unbedingt vermeiden sollten.



FEHLER 1:

"ICH SETZE DEN PREIS HÖHER AN,
DENN RUNTER GEHEN KANN ICH
JA IMMER NOCH."

Bei dieser Vorgehensweise kann ein Vermögensschaden von bis zu 20 % im Vergleich zum realen Marktwert entstehen.



- Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise
- Kaufinteressenten kennen den Markt und verstehen, dass Angebotspreis und realer Marktwert differieren
- Es finden sich immer weniger Interessenten und Objekt wird zum "Ladenhüter"
- Nach langer Vermarktungsdauer ist es nur mit Preisnachlass zu verkaufen
- Zeigt die Bedeutsamkeit einer seriösen Marktwertermittlung

FEHLER 2:

**"ICH HABE ZEIT UND MUSS NICHT
DIREKT VERKAUFEN."**

Wer nicht innerhalb der ersten Wochen der Vermarktung seine Immobilie erfolgreich verkauft, bei dem kann die Dauer auf bis zu 379 Tage ansteigen verbunden mit ebenso hohen Vermögensverlusten.



FEHLER 3:

BERGE-IMMOBILIEN

**"ICH PROBIERE ES ERSTMAL SELBST
AUF EIGENE FAUST UND KANN JA
IMMER NOCH EINEN MAKLER
EINSCHALTEN."**

Diese Vorgehensweise führt dazu, dass Ihre Immobilie "Schritt für Schritt" wie sogenanntes "Sauerbier" angeboten wird und der Preis schrittweise ins bodenlose fällt.

Jede Immobilie ist am Anfang der Vermarktung heiß und begehrt und deshalb sollten Sie unter allen Umständen mit einem realistischen Marktwert den Verkauf starten. So stellen Sie sicher, dass zu Beginn die Anzahl der Interessenten am höchsten ist.

Haben Sie viele Interessenten, ist die Wahrscheinlichkeit am höchsten, dass mehrere gleichzeitig Ihre Immobilie kaufen wollen - Also gut für Sie als Verkäufer!

Verteilen sich die Interessenten auf viele Wochen und Monate, sinkt die Nachfrage und die Wahrscheinlichkeit zu einem hohen Preis zu verkaufen, sinkt entsprechend.



VERKAUFSBEISPIEL



Hintergrund:

Verkaufsgrund:

Umzug Seniorenstift in
Weilheim

Standort:

Heilbronn

Vermarktungsstart: 13.02.2021

Anzahl der Interessenten: 45

Anzahl der Besichtigungstermine: 2

Besichtigungs-Interessenten: 12

Angebotspreis: 270.000 €

(unrenoviert v. Standard Makler)

Investition in

Renovierung: 10.700 €

Kaufpreisangebote: 8

Finaler Kaufpreis: 360.000 €

Datum Kaufvertrag: 18.03.2021

VERKAUFSBEISPIEL 2



Hintergrund:

Verkaufsgrund:
Scheidungsimmobilie

Standort:
Düsseldorf - Garath

Vermarktungsstart: 29.06.2019

Anzahl der Interessenten: 92

Anzahl der Besichtigungstermine: 1

Besichtigungs-Interessenten: 17

Angebotspreis: 895.000 €

Kaufpreisangebote: 2

Finaler Kaufpreis: 935.000 €

Datum Kaufvertrag: 18.07.2019

5 VORTEILE IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT MIR



Ich erreiche die maximale Anzahl an Interessenten zum Vermarktungsstart.



Kurze Vermarktungsdauer, damit Ihre Immobilie kein Ladenhüter wird.



Mein "Schritt für Schritt-System" garantiert vorhersehbare Ergebnisse und ich überlasse nichts dem Zufall.

89%

Meine Vermarktungs-Strategie erzielt hohe Kaufpreise, die zu 89% über dem Marktwert liegen.



Ich begleite Sie vom ersten Gespräch bis zum Eingang des Kaufpreises auf Ihrem Konto.

WIE SIEHT EINE ZUSAMMENARBEIT AUS?



Kostenfreie Erstberatung

Sie vereinbaren online oder telefonisch einen Termin für eine kostenfreie Erstberatung.

Ich schaue mir Ihre Immobilie an

Nach unserem Beratungstermin stelle ich Ihnen mein WOW-FAKTOR System vor und schaue mir Ihre Immobilie an, um eine professionelle Bewertung erstellen zu können.



Professionelle Bewertung

Sie erhalten von mir eine professionelle Bewertung und ich entwickle für Sie die perfekte Marketing- und Vermarktungsstrategie.



DIE IDEALE IMMOBILIENVERMARKTUNG

Auszug aus unserem WOW-FAKTOR System:

- Detaillierte Zusammenstellung der Objektunterlagen
- Professionelle Fotos und 3D Panorama-Besichtigung
- Exclusive Exposéeerstellung als Life Style Magazin
- Bewerbung der Immobilie auf Internetportalen u. Social Media
- Standort-Marketing
- bundesweites Immobilien-Netzwerk und vorgemerkte Interessenten
- 3 D-Brille vermittelt den potentiellen Käufern den Eindruck schon mit eigener Einrichtung das Haus zu besichtigen
- Besichtigungen konzentriert auf wenige Termine
- Qualifizierung und Prüfung der Kaufinteressenten vor dem Notartermin
- Finanzierungsprüfung bzw. Einholen einer Finanzierungsbestätigung
- professionelle Kaufvertragsabwicklung mit unseren Notariaten
- Übergabe der Immobilie nach dem Verkauf



Immo
Scout24

ebay Kleinanzeigen



immo welt

immonet.de



IHR ANSPRECHPARTNER

“

Jede Immobilie ist einzigartig und für uns stehen Verkäufer und Käufer im Mittelpunkt der Interessen.

Wir stehen Ihnen als Berater beim Kauf bzw. Verkauf vermittelnd und fair zur Seite.

Durch unsere 25 jährige Erfahrung in der Vermittlung von Dienstleistungen, sind wir uns unserer Verantwortung Ihnen gegenüber bewusst und leben diese jeden Tag.

”



BERGE-IMMOBILIEN

**JETZT IHRE IMMOBILIE
MIT WOW-FAKTOR
VERKAUFEN!**

Florian Vogel

Immobilienmakler

Pelikangasse 28
85551 Kirchheim

www.berge-immobilien.com

E-Mail: berge-immobilien@gmx.de

Home: 08621 - 90 40 629

Mobil: 0173 - 76 76 216