



IMMOBILIENVERKAUF

EINZIGARTIG, FAIR UND TRANSPARENT

IHRE IMMOBILIEN-EXPERTEN

IN NORDHESSEN


vr-immo-partner.de

IHR FAIRER PARTNER IN SACHEN IMMOBILIEN

Die Suche nach einem passenden Käufer ist für uns weit mehr als ein Geschäft. Ein Kauf oder Verkauf einer Immobilie stellt meist die größte Vermögensdisposition im Leben dar und ist häufig sehr emotional geprägt. Wir möchten Sie daher mit der erforderlichen Sorgfalt und dem nötigen Feingefühl bei diesem Vorhaben gerne in den einzelnen Phasen der Umsetzung individuell unterstützen, damit Sie Zeit für andere Dinge gewinnen. Ein Immobilienkauf erfolgt gewöhnlich nach etwa 18 Monaten Orientierungsphase. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, die geeigneten Kaufinteressenten im richtigen Moment für die passende Immobilie zu finden, damit sich Käufer und Verkäufer über eine reibungslose und wunschorientierte Abwicklung freuen können.

Schauen Sie sich auf unserer Homepage gerne auch unsere Ratgeber oder Erklärvideos an oder nehmen Sie direkt Kontakt zu unseren immo-partnern auf, damit wir Ihnen für Hilfestellungen zur Verfügung stehen dürfen.

Wir freuen uns auf Sie,
Oliver Woschek, Geschäftsführer und immo-partner



Oliver Woschek
Geschäftsführer



Michael Haase
Geschäftsführer



Siegfried Streckhardt
Immobilienmakler



Wolfgang Schaub
Immobilienmakler



Loraine Doublier
Vertriebskoodinatorin

Die Erfolgsformel für Ihren Immobilienverkauf Unser Anspruch ist:

- Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen
- Ihre Immobilie so zügig wie möglich zu verkaufen
- Ihre Immobilie sorgenfrei zu verkaufen

UNSERE BESONDERE ART IMMOBILIEN ZU VERKAUFEN



Effektiver Marketingplan

Unser Marketingplan ist die Grundlage für Ihren Verkaufserfolg. Dort legen wir fest, welche Aktivitäten wir unternehmen, um Ihre Immobilie möglichst schnell und zu einem guten Preis zu verkaufen.

Wir kennen Ihren Markt

Wir studieren kontinuierlich den Immobilienmarkt in Ihrer Region. Dies ist die unabdingbare Voraussetzung, um professionell handeln zu können. Alles andere wäre Kaffeesatzleserei und das hat Ihre Immobilie nicht verdient.

Marktbericht

Sie erhalten eine top-aktuelle Auswertung des Immobilienmarktes in Ihrer Region, so dass Sie exakt sehen, mit welchen Immobilien Sie in Konkurrenz stehen. Nur so können Sie einen marktfähigen Preis ermitteln.

Aktuell informiert

Wir informieren Sie über Änderungen am lokalen Immobilienmarkt und erklären Ihnen, welche möglichen Auswirkungen diese auf Ihren Immobilienverkauf haben könnten.

Vorabqualifizierung von Interessenten

Viele angebliche Interessenten wollen nur mal einen Blick in das Zuhause von anderen Leuten werfen, um z. B. Einrichtungsanregungen zu bekommen. Wir trennen Immobilitouristen von wirklichen Kaufinteressenten, damit Sie nur ernsthafte Angebote erhalten und nicht Ihre Zeit und Nerven verschwenden.

Liste von Referenzen

Wir geben Ihnen aussagekräftige Referenzen, die Ihnen zeigen, wie vorteilhaft und angenehm eine Zusammenarbeit mit uns ist.

Immo-Styling

Zusammen mit Ihnen begehen wir Ihre Immobilie und machen Ihnen Vorschläge, wie Sie sie attraktiver auf Interessenten wirken lassen können. Mit diesen kleinen aber feinen Änderungen können Sie den Kaufpreis verbessern und die Dauer des Verkaufs reduzieren.

DER MAKLER ALS PARTNER

Vorteile eines Verkaufes durch unser Maklerbüro



Stark im Verkauf

Ein erfolgreicher Immobilienverkauf funktioniert nur mit einer ausgefeilten Marketing-Strategie und viel Verkaufserfahrung.



Große Reichweite

Durch unser ausgefeiltes Marketing werden deutlich mehr Interessenten auf unsere Immobilien aufmerksam.



Mehr Sicherheit

Wir checken Interessenten, bevor wir sie in Ihre Immobilie lassen. So haben Besichtigungstouristen keine Chance und Sie sind sicher!



INDIVIDUELLE LÖSUNGEN FÜR VERKÄUFER



Verkaufspreisstrategie

Wir ermitteln den fairen Marktpreis Ihrer Immobilie unter Nutzung aller gängigen Wertermittlungsverfahren. Wir entwickeln eine individuelle Preisstrategie für die Vermarktung und ermitteln potenzielle Käufer aus unserem Interessenten-Pool. Das Ergebnis stellen wir Ihnen persönlich vor und geben wertvolle Tipps.



Verkaufsvorbereitung

Um den geplanten Verkaufsprozess zu beschleunigen, sammeln und erstellen wir für Sie eine vollständige Objektakte mit Grundbuchauszug, Energieausweis sowie Baubeschreibung und nehmen Einsicht in das Baulastenverzeichnis und den Bebauungsplan.



Vermarktungskonzept

Wir entwickeln für Sie eine individuelle Vermarktungsstrategie. Dabei stimmen wir mit Ihnen die Inszenierung Ihrer Immobilie ab und legen geeignete Vertriebsmaßnahmen fest. Anschließend erstellen wir ein professionelles und aussagekräftiges Exposé.



Aktive Vermarktung

Wir starten mit der Vermarktung Ihrer Immobilie entsprechend unserem Vermarktungskonzept (Modul 3) unter der Inanspruchnahme sämtlicher Vertriebskanäle – vom regionalen Netzwerk der VR PartnerBank über geeignete Vor-Ort-Maßnahmen bis hin zu überregionalen Web-Portalen.



Aktiver Verkauf

Wir bieten Ihnen das Komplettpaket aller Service-Leistungen. Mit potenziellen Kaufinteressenten führen wir eine Vorqualifizierung der Anfragekriterien durch und prüfen die Bonität. Wir führen alle Besichtigungen und Kaufpreisverhandlungen durch und bereiten den notariellen Kaufvertrag vor.



Aktive Verkaufsabwicklung

Sie haben schon einen passenden Käufer für Ihre Immobilie gefunden und wünschen eine sichere und professionelle Abwicklung? Wir führen eine Bonitätsprüfung mit dem Käufer durch und erstellen eine Reservierung. Wir bestellen einen Kaufvertragsentwurf und begleiten Sie zum Notar. Sobald Sie den Kaufpreis erhalten haben, führen wir eine Übergabe mit Ihnen und den Käufern durch.

MODUL-AUSWAHL PREMIUM



Verkaufsbegleitung

- + Erstellung einer Reservierungsvereinbarung
- + Teilnahme des Maklers an der Beurkundung
- + Übergabe mit Protokoll

Kostenlos in den Modulen ‚Aktive Vermarktung‘ und ‚Aktiver Verkauf‘ enthalten.



Vermarktung Plus

- + Angebot des Monats
- + Aufnahme in die Immobilienzeitung
- + Top-Platzierung in der Onlinebewerbung
- + Exklusiv-Aushang
- + Exklusive Printwerbe-Anzeige

Geht nur zusammen mit den Modulen ‚Aktive Vermarktung‘ oder ‚Aktiver Verkauf‘.



Verkauf Plus

- + Homestaging in einem Gebäudeteil
- + Bilder des Exposés vom Profi-Fotografen

Geht nur zusammen mit den Modulen ‚Aktive Vermarktung‘ oder ‚Aktiver Verkauf‘.



VORDENKEN IST BESSER ALS NACHDENKEN

Marketingplan - Was wir für Sie tun

Für den Verkauf einer Immobilie ist ein guter Marketing-Mix, der genau zu Ihrem Objekt passt, das A&O. Neben einer wirksamen Online-Präsenz auf Homepage und Immobilien-Portalen, sind weitere Werbemaßnahmen individuell festzulegen.

Die vr-immo-partner.de nutzt die vielen Aushangmöglichkeiten in den Geschäftsstellen der VR PartnerBank sowie deren Reichweite durch die Beratungsgespräche mit ihren 65.000 Kunden.

Es gibt viele Gründe, warum Sie mit uns als Partner wählen sollten. Ein paar davon haben wir für Sie aufgelistet. Fragen Sie uns nach Ihrem persönlichen Marketingplan und Sie werden überrascht sein, was wir alles unternehmen, damit Sie zügig einen Käufer haben. Vorzüge Ihrer Immobilie besonders attraktiv zu vermarkten.

UNSERE STÄRKEN SIND IHR VORTEIL

Beratung in allen Immobilienangelegenheiten

Nachvollziehbare Bewertung Ihrer Immobilie durch vergleichbare Angebote mittels einer ständig aktualisierten Marktanalyse. Nur so erhalten Sie einen fundierten Marktpreis.

Stärken-/ Schwächenanalyse Ihrer Immobilie

Stärken herausstellen, Schwächen mindern - so werden Interessenten schneller auf Ihre Immobilie aufmerksam.

Auswahl der Werbemittel

Jeder muss individuell angesprochen werden, damit Interesse geweckt wird.

Erstellung repräsentativer Werbeunterlagen

Zu einem Immobilienverkauf gehören ansprechende und umfassende Informationen. Wer hier geizt, muss später Abstriche machen.

Inserieren in allen wichtigen Medien

Sie haben keine Zeit zu verschenken. Daher inserieren wir Ihre Immobilie in allen wichtigen Medien, um eine möglichst große Aufmerksamkeit zu erzielen.

Ansprechen vorgemerakter Kunden

Wir rufen unsere Bestandskunden an. Vielleicht hat sich Ihr Verkauf damit schon in Kürze erledigt.

Durchführung der Haus- bzw. Wohnungsbesichtigungen

Wir passen die Besichtigung an die Bedürfnisse des jeweiligen Interessenten an, d. h. wir stellen die Vorzüge Ihrer Immobilie gezielt für die jeweiligen Bedürfnisse dar. Damit erscheinen sie interessanter.



WIR FINDEN DIE RICHTIGEN INTERESSENTEN FÜR SIE.

**„Verkaufen ist ein Marathon,
kein 100-Meter-Lauf“**

Alfred G. Lämmle, Verkaufstrainer



Wir sind Mitglied
im IVD



Ein Inserat alleine verkauft keine Immobilie

Es ist ein weitverbreiteter Irrglaube, dass ein Inserat eine Immobilie verkauft. Wir erleben es regelmäßig, dass Verkäufe nur durch kontinuierlichen Kontakt und intensive Betreuung zustande kommen. Schließlich geht es um eine große, finanzielle Transaktion, die sich jeder gut überlegen möchte. Ängste stellen sich ein und Unsicherheit kommt auf. Wir kümmern uns intensiv um die Kaufinteressenten, damit deren Zweifel nicht größer werden und den Verkauf gefährden. Sie als Privatverkäufer haben diese Möglichkeiten nicht.

Das ist auch einer der Gründe, warum Privatverkäufe häufig deutlich länger dauern als mit Maklerunterstützung.

Bei Privatverkäufen geht es letztendlich nur über den Preis, damit überhaupt ein Käufer gefunden wird. Leider denken viele Privatverkäufer, sie müssten nur ein paar Mal inserieren und ein paar Besichtigungen durchführen und schon ist die Immobilie verkauft.

Werben – aber richtig!

Das Werben für Immobilien will geplant sein. Die Wahl der Medien, in denen Ihre Immobilie beworben werden soll und die Häufigkeit, wollen wohlüberlegt sein. Wer zu häufig inseriert, erzeugt den Eindruck, dass er unter Zeitdruck steht und rasch verkaufen muss.

In der Folge gestalten sich die Preisverhandlungen schwieriger, was nicht in Ihrem Interesse liegt. Wir beraten Sie und legen zusammen mit Ihnen fest, wo und wann wir Ihre Immobilie bewerben. Die Immobilie wechselt den Besitzer. Schließlich ist die eigene Immobilie ja wirklich gut, sonst hätten Sie ja nicht so lange darin gewohnt. Dabei übersehen Sie, dass Interessenten die Sache deutlich nüchterner und neutraler betrachten.

Wir wissen, welche Details für Immobilienkäufer wichtig sind und wie man Ihre Immobilie präsentieren muss, damit sich Interessenten in Ihr Zuhause verlieben. Wenn das geschafft ist, gerät der Kaufpreis nicht so stark unter Druck und die Verhandlungen gestalten sich wesentlich leichter.

**VERKAUFEN SIE IHRE IMMOBILIE
MIT DEN BESTEN!**





Preisfindung - eine Wissenschaft für sich

Um den optimalen Verkaufserlös zu erzielen, darf der Angebotspreis nicht zu hoch oder zu niedrig sein. Sollte das Angebot zu teuer sein, schreckt das echte (vorqualifizierte) Kaufinteressenten ab. Setzen Sie den Angebotspreis zu niedrig an, verschenken Sie Geld. Daher nutzen wir die gängigen Ermittlungsverfahren der Sach-/ und Ertragswertmethode und stellen das den Vergleichswerten aus tatsächlich beurkundeten Kaufpreisen der Region gegenüber. Ihr immo-partner macht sich dazu vorab ein Bild vor Ort und ermittelt dann den richtigen Angebotspreis.

Profitieren Sie von mehr als 100 Jahren Erfahrung in der Ermittlung von Immobilienpreisen nach traditionellen und modernen Methoden.

Für viele Menschen hat der Kauf oder Verkauf von Immobilien weitreichende Auswirkungen auf die Vermögenssituation. Vertrauen Sie daher in dieser Phase auf die Expertise und die Markterfahrung der immo-partner.

Und denken Sie immer daran:

Märkte können sich ändern. Ziehen die Preise an oder laufen Sie Ihnen davon? Werden Immobilien Ihres Typs momentan schnell verkauft oder müssen Sie sich auf einen längeren Verkaufszeitraum einstellen? All diese Faktoren müssen Sie bei der Kaufpreisfindung berücksichtigen. Wir können Ihnen diese Informationen geben.

Falscher Startpreis weckt falsche Erwartungen und lockt die verkehrte Zielgruppe an

Aktuelle Interessenten haben sich wahrscheinlich schon viele Immobilien angeschaut, die ähnlich zu Ihrer sind. Dabei haben sie ein gutes Gefühl dafür bekommen, welchen Qualitätsstandard sie für ihr Geld erwarten können.

Wenn diese Einschätzungen zwischen Verkäufer und Interessent weit auseinanderliegen, kommt natürlicherweise kein Kauf zustande. Denn niemand schmeißt sein Geld zum Fenster raus - schon gar nicht, wenn es um eine derart hohe Summe geht. Der Wert einer Immobilie ist nun einmal der Betrag, den ein anderer bereit ist, dafür auszugeben. Da spielt es keine Rolle, ob Sie eine andere Einschätzung haben.

Lassen Sie sich auf jeden Fall von einem Immobilienfachmann beraten, wenn Sie Ihren Kaufpreis festlegen.

WARUM SIE SICH FÜR DEN VR-IMMO-PARTNER ENTSCHEIDEN SOLLTEN

Interessenten sind aus Höflichkeit nicht ehrlich zu Privatverkäufern

Ein Immobilienkauf ist immer ein Abwägen von Kompromissen. Was in den Augen eines Interessenten wie ein K.O.-Kriterium aussieht, kann sich später als unproblematisch herausstellen, wenn man darüber gesprochen hat. Leider sind viele Interessenten zurückhaltend, Verkäufern ihre ehrlichen Vorbehalte mitzuteilen. Uns als Maklern gegenüber wird offen und freizügig gesagt, was stört. Dadurch sind wir in der Lage, die vorschnellen Urteile wieder ins rechte Licht zu rücken und Lösungen vorzuschlagen.

Außerdem machen Interessenten seltener ein konkretes Kaufangebot, wenn sie mit Privatverkäufern direkt verhandeln. Und ohne Angebot gibt es keinen Verkauf.

Emotionen sind hinderlich

Bei jedem Verkauf gibt es zwei Seiten: Käufer und Verkäufer. Und beide Seiten bringen Erwartungen, Ziele und Emotionen mit ins Spiel. Dies erschwert die Abwicklung eines Immobilienverkaufs ungemein.

Wir waren schon für viele Auftraggeber tätig und im Rückblick können wir eine wichtige Feststellung treffen: Jede Transaktion war völlig verschieden. Die Art und Weise, wie mit der Unsicherheit und dem Stress umgegangen wurde, eine finanzielle Entscheidung mit weitreichenden Folgen zu treffen, war jedes Mal anders. Manche Geschäfte waren einfach, andere unmöglich und wieder andere konnten nur durch geschicktes Verhandeln realisiert werden.

In den meisten Fällen lagen Käufer und Verkäufer sehr weit auseinander und hätten ohne Hilfe eines vermittelnden Maklers mit Sicherheit nicht zueinander gefunden. Nur nach viel Krisen- und Erwartungsmanagement konnten wir beide Seiten dazu bringen, sich einig zu werden.

Trauen Sie sich das auch zu? Wir machen es jeden Tag.

Zeitdruck - der Feind des Verkäufers

Bedenken Sie, dass der Nachschub an ernsthaften Kaufinteressenten begrenzt ist und Sie sicherlich nicht ewig auf einen Käufer warten können. Zeitdruck lässt die Preise purzeln. Das war schon immer so. Lassen Sie es bei Ihrer Immobilie nicht so weit kommen und greifen Sie rechtzeitig auf die Hilfe eines professionellen Immobilienmaklers zurück.

Präsent in der Region

Die vr-immo-partner.de gmbh hat ihren Sitz in Fritzlar und durch die Kooperation mit der VR Partnerbank Chattengau Schwalm-Eder haben unsere Kunden den außergewöhnlichen Vorteil, dass Kaufinteressenten in der ganzen Region auf unsere Angebote aufmerksam werden.

ZAHLEN UND FAKTEN

Was Haus- und Wohnungseigentümer von Immobilienmaklern erwarten

Welche Argumente sprechen für eine Beauftragung eines Immobilienmaklers?

82 %

halten eine höhere Sichtbarkeit der Immobilie auf dem Markt durch professionelles Marketing für sehr wichtig oder wichtig.

81 %

halten einen geringeren Aufwand für den Immobilienbesitzer für sehr wichtig oder wichtig.

80 %

halten eine umfassende Beratung und guten Service während des Verkaufs für sehr wichtig oder wichtig.

78 %

halten die Erzielung eines höheren Preises für sehr wichtig oder wichtig.

76 %

halten ein großes Netzwerk des Maklers, auf das man als Privatperson keinen Zugriff hat, für sehr wichtig oder wichtig.

68 %

halten einen schnelleren Verkauf für sehr wichtig oder wichtig.

Welche Leistungen eines professionellen Immobilienmaklers sind relevant?

88 %

halten eine fundierte Preisermittlung für sehr wichtig oder wichtig.

83 %

halten die Erstellung eines aussagekräftigen Exposés mit professionellen Fotos für sehr wichtig oder wichtig.

80 %

halten eine durchdachte Vermarktungsstrategie, sowohl Offline als auch Online, für sehr wichtig oder wichtig.

79 %

halten die Erstellung der Verkaufsunterlagen wie den Kaufvertrag für sehr wichtig oder wichtig.

78 %

halten ein großes Netzwerk des Maklers, auf das man als Privatperson keinen Zugriff hat, für sehr wichtig oder wichtig.

77 %

halten einen schnelleren Verkauf für sehr wichtig oder wichtig.

Quelle: forsa Politik- und Sozialforschung GmbH, unter 1.000 Teilnehmern, Fortsetzung in der AIZ-Ausgabe 12



VR-IMMO-PARTNER.DE GMBH

Kasseler Straße 18
34560 Fritzlar

Telefon: 05681-999-3333
E-Mail: info@vr-immo-partner.de

WWW.VR-IMMO-PARTNER.DE

**vr-immo-partner.de**