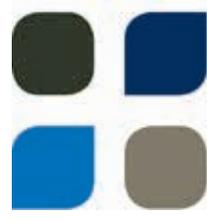


Ihr PLUS bei Immobilien

 **IM PLUS**[®]
Immobilien



IMMOBILIENVERKAUF MIT
KOMPETENZ UND **LEIDENSCHAFT**

 VERKAUF  VERMIETUNG  PROJEKTIERUNG  HAUSVERWALTUNG

Nutzen Sie unser vielseitiges Marketing und unsere langjährige Erfahrung



Immobilienvermittlung auf HÖCHSTEM NIVEAU



SIE WOLLEN IHRE IMMOBILIE VERKAUFEN?

Es erscheint manchmal so einfach, eine Immobilie zu verkaufen. Sie haben das Haus oder die Wohnung, der Käufer das Geld und der Notar macht den Kaufvertrag. Fertig! Leider ist dies nicht immer so.

Um einen solventen Käufer zu finden, bedarf es häufig einer Menge Arbeit. Dabei verlassen wir uns nicht auf das Glück, sondern auf eine geplante, gut durchdachte Verkaufsstrategie und ein emotionales Immobilienmarketing.

Keine Erfahrung

Machen Sie sich bewusst, dass der Weg bis zum erfolgreichen Verkauf mit unterschiedlichen Stolpersteinen gepflastert ist, denen Sie ausweichen sollten. Machen Sie sich auch klar, dass der Verkauf einer Immobilie nichts mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens oder eines Möbelstücks gemein hat. Sie können beim Immobilienverkauf also auf keine persönliche Erfahrung zurückgreifen.

Deshalb empfehlen wir Ihnen diese Broschüre in aller Ruhe zu lesen und die Vor- und Nachteile eines Verkaufes „von Privat“ abzuwägen.

Sollten Sie nach einiger Zeit der eigenen Verkaufsaktivitäten doch einen Makler einschalten wollen, ist diese Broschüre die beste Anleitung, hierfür einen guten Makler zu finden.

So entsteht **VERMÖGENSVERLUST** beim Immobilienverkauf

Wie kann es zum Vermögensverlust überhaupt kommen?

Eines der größten Probleme für jeden Immobilienbesitzer ist die realistische Einschätzung und die Ermittlung des derzeitigen marktgerechten Verkaufspreises. Fast alle Verkäufer orientieren sich an scheinbar vergleichbaren Angeboten in der Tageszeitung, an dem selbst bezahlten Kaufpreis oder am persönlichen finanziellen Bedarf.

Der richtige Verkaufspreis

Immobilien mit zu hoch angesetzten Verkaufspreisen werden vom Markt selten verkauft. Interessenten haben durch das Internet gute Vergleichsmöglichkeiten. Viele potenzielle Interessenten werden durch den hohen Verkaufspreis abgeschreckt und ignorieren in der Folge das Angebot. Diese Interessenten stehen nicht mehr zur Verfügung.

Durch die geringere Nachfrage entsteht im Laufe der Vermarktungszeit beim Verkäufer eine Unsicherheit.

Dies führt meist zu mehreren Kaufpreisreduzierungen. Interessenten die diese Kaufpreisreduzierungen verfolgen, spekulieren mit weiter fallendem Kaufpreis und mit der Not, die bei geringer Nachfrage beim Eigentümer entsteht.

Auch unter Maklern gibt es Unterschiede

In der Regel wird nun ein Makler mit dem Verkauf beauftragt. Die üblichen Vermarktungsaktivitäten des Maklers belaufen sich aber auch nur auf normale Internetanzeigen bei den bekannten Portalen. Die Nachfrage beim Makler ist teilweise sogar noch schlechter als bei Privatverkäufern. Nur wenige Makler führen gezielte Marketingaktivitäten durch. Letztendlich erfolgt wieder eine Preisreduzierung.

Und am Ende wird Ihre Immobilie weit unter dem Wert verkauft, den die Immobilie bei einer professionellen Vorgehensweise erzielt hätte.



Weshalb ist ein Makler so wichtig?

Wir haben als Makler mehrere wichtige Aufgaben bei einem Immobilienverkauf.

Als erstes und wichtigstes Ziel müssen wir den richtigen und marktgerechten Verkaufspreis (Verkehrswert*) erzielen. **Um einen Verkaufspreis unterhalb des Verkehrswertes zu erzielen, dafür brauchen Sie keinen Makler.**

Als zweites haben wir die Aufgabe einen solventen Käufer zu finden. Hierfür sind vielfältige und weitreichende Marketingmaßnahmen notwendig. **Das Angebot ausschließlich im Internet darzustellen reicht bei Weitem nicht aus.**

Zudem sind wir Vermittler zwischen Verkäufer und Käufer. Bei schwierigen Verhandlungen und wir treten als neutrale Vertrauensperson auf. Beim Käufer helfen wir zum Beispiel, eine passende Finanzierung zu finden. Hierzu bedienen wir uns aus weitreichenden Kontakten

und unserem Fachwissen als Finanzierungsberater. Viele Käufer benötigen noch weitere Hilfen bei diesem umfangreichen Vorhaben. Häufig muss auch die vorhandene Immobilie des Käufers bewertet oder sogar verkauft werden. **Dies ist für einen Privatverkäufer nicht durchführbar und leistbar.**

Viel Zeit, Geld und Arbeit

Dabei kann der zeitliche Aufwand für den Verkauf enorm sein. Nicht selten melden sich bis 150 Kunden verteilt über einen mehrmonatigen Zeitraum. Dabei können die Vermarktungskosten für den Verkauf mehrere Tausend Euro betragen. All diese Kosten und Aufgaben übernehmen wir für Sie.

Wir sind ein verantwortungsvoller und ehrlicher Makler und investieren viel Zeit, Arbeit und Geld in den Verkauf Ihrer Immobilie.

* Der Verkehrswert ist in § 194 BauGB definiert: „Der Verkehrswert wird durch den Preis bestimmt, der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheiten und der Lage des Grundstücks oder des sonstigen Gegenstands der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre.“



So finden Sie den RICHTIGEN PARTNER



Überlassen Sie bei der Wahl des richtigen Maklers nichts dem Zufall. Machen Sie sich bewusst, dass Sie bei einer schweren Krankheit auch zu einem ausgebildeten Facharzt gehen würden.

Vergleichen Sie in Ruhe bevor Sie sich für einen Makler entscheiden. Lassen sie sich nicht nur vom ersten Eindruck verleiten, sondern stellen Sie dem Makler folgende Fragen. Dabei werden Sie große Unterschiede feststellen.

„Bei der Qualität von Maklern gibt es riesige Unterschiede.“

Mitbewerber	IM PLUS Immobilien
■ Seit wann ist der Makler tätig?	Seit 1995
■ Welche Fachausbildung hat der Makler?	Dipl. Immobilien-Ökonom (BI) und weitere
■ Hat er ein Büro? Von wo arbeitet der Makler?	Von einem schönen Büro in der Innenstadt
■ Wie tritt er auf? Welchen ersten Eindruck vermittelt er?	Gepflegt, vertrauensvoll und seriös
■ Welche Referenzen kann der Makler vorweisen?	Über 750 erfolgreiche Verkäufe
■ Wie viele Objekte hat er im Bestand?	Zwischen 5-15 Objekte (je weniger, desto besser)
■ Und wie viele davon Im Alleinauftrag?	Alle
■ Wie findet der Makler Ihren Käufer?	Durch ein vielschichtiges Marketing
■ Wie hoch sind ungefähr seine Marketingkosten?	zwischen 2.000 und 4.000 Euro monatlich
■ Garantiert er Ihnen die Marketingaktivitäten schriftlich?	Ja, schriftlich
■ Wie führt der Makler die Besichtigungen durch?	Meist alleine mit guter Vorbereitung
■ Wie viele Mitarbeiter hat der Makler?	vier bis sechs
■ Wie gut ist der Makler für Kunden erreichbar?	Wenn nötig, fast immer
■ Wie gut sind seine Unterlagen? Hat er überhaupt welche?	Ja, gedruckte Flyer, Magazine, Exposés...
■ Wie sehen seine Exposés aus?	Ansprechend gedruckte Hochglanzexposés
■ Wie ermittelt er Ihren Verkaufspreis? Auch schriftlich!	Schriftlich, nach verschiedenen Verfahren
■ Verlangt er einen Auftrag und eine Verkäuferprovision?	Auftrag immer, Provision nach Absprache
■ Wie werden die Anzeigen in der Zeitung dargestellt?	Über 30 Zeilen und tollem Bild/145 mm groß
■ Werden Ihnen die versprochenen Leistungen garantiert?	Ja, schriftlich. Eine Kopie erhält der Eigentümer



Profitieren auch Sie von unserer ERFAHRUNG

Der Immobilienmarkt ist ständig in Bewegung. Gerade in den letzten acht Jahren hat sich die Branche sehr verändert:

Das Internet hat einen extrem wichtigen Platz als Vertriebskanal eingenommen. Der Anspruch der Käufer an Information und Emotionen verlangt eine besondere Aufmerksamkeit, zum Beispiel über die Gestaltung der Grundrisse oder die Produktion von Bildern.

Immobilienmarketing geht neue Wege und die müssen wir (für Sie) kennen.

Immobilien sind eine Investition auf einen langen Zeitraum, manchmal sogar für ein ganzes Leben. Deshalb machen wir unsere Arbeit akribisch und sorgfältig. Das sehen Sie in den kleinen Details, zum Beispiel in der professionellen Präsentation im Internet, in der liebevollen Aufbereitung unserer Exposés und den emotionalen Fotos.

Immobilien sind mehr als nur vier Wände und ein Quadratmeterpreis. Immobilien sind Räume in denen Menschen

Geschichte(n) machen und erleben. Gleichzeitig stehen sie auch immer für einen Neubeginn. Diese Philosophie bringt unseren Respekt vor Ihnen mit... egal ob Sie Eigentümer, Käufer oder Mieter sind.

Wir wissen natürlich, dass unsere Branche nicht den besten Ruf hat. Wir wissen auch, dass es enorm große Qualitätsunterschiede bei Maklern gibt.

Aber wir sind auch absolut überzeugt und der festen Meinung, dass wir für den Eigentümer, Käufer und Mieter eine wichtige, notwendige und finanziell weitreichende Dienstleistung bieten. Wir sind stolz Makler zu sein und üben den Beruf mit viel Freude aus.

- Dipl. Immobilienökonom (BI)
- Immobilienfachwirt (IMI)
- gep. Immobilienmakler (IMI)
- Immobiliensachverständiger
- zert. Fachmann für Immobilien-Marketing (BI)



Günther Link

Wir leben aktives MARKETING

Marketing macht interessant! Und das bringt Interessenten. Wir werben mit ganzer Kraft: Mit Annoncen in Zeitungen zum Beispiel ... mit neuem Online-Marketing auf allen wichtigen Plattformen und unserer eigenen, stark frequentierten Internetseite. Wir setzen auf Flyer-Aktionen in der Nachbarschaft. Wir machen Mailings und setzen in Absprache mit Ihnen auch Poster oder Verkaufsschilder ein. Auch sonst sind wir in unserer Stadt überall gut aufgestellt.



ZEITUNGSANZEIGEN

Wir schalten regelmäßig in den regionalen und überregionalen große Anzeigen. Dabei wird viel Wert auf die Zielgruppe und auf Emotionen gelegt. Zudem wird Ihre Immobilie immer mit einem tollen Bild dargestellt.

INTERNETPORTALE

Ihr Objekt wird ausführlich, emotional und detailliert dargestellt. Nicht selten wird Ihre Immobilie über 2 Seiten lang beschrieben. Die Grundrisse und die Fotos wirken professionell und stellen die Immobilie im besten Licht dar. Dem Interessenten macht es einfach Spaß Ihr Objekt genauer zu studieren. Zudem fügen wir immer ein aussagekräftigen Onlineexposé als PDF bei.



FLYER UND POSTWURFSENDUNGEN

Bei einem Flyer werden Interessenten direkt und offensiv angesprochen. Denn viele Käufer wissen überhaupt nicht, dass in der Nachbarschaft eine tolle Immobilie angeboten wird. Zudem ist ein Flyer ausführlicher und ansprechender als z. B. eine Anzeige. So werden monatlich im Landkreis zwischen 5.000 und 15.000 Objektflyer verteilt. Sie werden überrascht sein wie viele Käufer über einen Flyer zu uns kommen!

MAILINGAKTIONEN UND KUNDENKARTEI

Heute ein Interessent – morgen ein Käufer. Viele Interessenten sind noch nicht sofort bereit eine wichtige Entscheidung zu treffen. Deshalb werden alle Interessenten in einer Kartei geführt und monatlich per Mail über neue Objekte informiert. Die Rückmeldungen erstaunen uns immer wieder aufs Neue.

SCHILDER, PLANEN UND TAFELN

Bei Bedarf werden Schilder, Planen oder Banner an die Immobilie oder an die Straße gestellt. Auch hierüber werden immer wieder Objekte zu einem sehr guten Preis verkauft.

OPENHOUSE UND BIETERVERFAHREN

Dieses sind wunderbar effektive Methoden. Ohne großen Aufwand und ohne Scheu haben Interessenten die Möglichkeit eine Immobilie unkompliziert zu besichtigen. Ziel ist es eine Art „Verknappung“ bei den Kunden zu erzeugen. Und dies gelingt sehr häufig.

Der erfolgreiche Verkauf ist kein Zufall - SONDERN EIN KONZEPT

STEP 1

Der richtige Verkaufspreis

Unser Ziel ist es einen guten bis sehr guten Verkaufspreis zu erzielen. Nur welchen? Deshalb ermitteln wir den Verkaufspreis nach mehreren verschiedenen fachspezifischen Ermittlungsverfahren. Hierfür kommt uns unsere Ausbildung als Immobilienspezialist und unsere langjährige Erfahrung zu Gute.

STEP 2

Die Zielgruppenanalyse

Nicht jeder Interessent ist auch ein Käufer. Und nicht jeder Kunde passt zu Ihrer Immobilie. Wir suchen nicht Quantität der Kunden - sondern die Qualität. Um dies zu gewährleisten ist eine genaue Analyse Ihrer Immobilie und Ihres zukünftigen Käufers notwendig. Jede Immobilie ist ein Unikat und besitzt verschiedene Alleinstellungsmerkmale. Diese zu erkennen und hervorzuheben ist enorm wichtig.

STEP 3

Der Marketingplan

Können Sie sich vorstellen, dass ein großer Automobilhersteller ein neues Produkt auf dem Markt platzieren möchte, ohne einen entsprechenden Plan. Nein! Wir auch nicht. Deshalb wird Ihr Objekt auch „werblich geplant“. Dies ist deshalb so wichtig, da wir nur so an eine ausreichende Vielzahl von Kunden gelangen, die bereit sind Ihren Kaufpreis zu akzeptieren.

STEP 4

Nur die Besten

Wir vereinbaren nur einen Besichtigungstermin wenn wir der Überzeugung sind, dass der Kunde kaufen kann, er/sie will jetzt kaufen und der Kunde passt zu Ihrer Immobilie. Hierbei geben wir uns bei der Auswahl der Kunden viel Mühe und versuchen, alles über die Interessenten zu erfahren.

STEP 5

Schmücken Sie die Braut

All die Vorbereitung vorher, eine Reihe an Gesprächen und die Auswahl an Interessenten dient nur dem einen, dem Besichtigungstermin. Hier sind wir besonders gut vorbereitet und überlassen nichts dem Zufall. Wie wir diesen Termin durchführen, dies würde eine eigene Broschüre füllen. Und glauben Sie uns, Sie sind mehr als erstaunt, wenn wir davon berichten.

STEP 6

Der Abschluss

Hier ist Vertrauen vom Kunden, Fachwissen, Emotion und Akribie notwendig. Können Sie sich vorstellen, dass doch viele Menschen Hilfe benötigen z.B. bei der Finanzierung, bei der Vorbereitung zum Notar, bei den Unterlagen zur Immobilie, beim Verkauf der geerbten Vorimmobilie, usw. Einen Käufer zu finden ist das Eine, diesen auch zum Notar zu bringen, das Andere.

Der Verkauf einer Immobilie ist wie ein MOSAIK

Ein Motor ohne Getriebe, ein Schrank ohne Türen oder ein Mosaik bei dem einige bunte Steine fehlen.

Stellen Sie sich Ihren Verkauf als Mosaik vor. Ihre Immobilie ist ein schönes liebevoll über Jahre gewachsenes Mosaik. Und der beste Kaufpreis ist das vollkommene Mosaik. Fehlt ein Steinchen erhalten Sie weniger Geld. Fehlen noch mehrere Steine wird Ihre Immobilie immer günstiger oder sogar nicht verkauft.

Deshalb versuchen wir bei Ihrem Verkauf die fehlenden freien Stellen mit bunten Steinen zu belegen. Je mehr - desto besser für Sie.

Was meinen wir konkret:

Beim Immobilienverkauf gibt es sehr viele Tätigkeiten oder - Steinchen.

Zum Beispiel:

Die absolut richtige Immobilienbewertung, ein liebevoll gestaltetes Exposé, die Kundenanalyse, die Kundenselektion, die Vorbereitung zum Besichtigungstermin, die Durchführung beim Termin, das Nachfassen nach dem Besichtigungstermin, die Erreichbarkeit, die verschiedenen Marketingmaßnahmen, die Präsentation der Objektunterlagen, die Kontrolle der Nebenkosten, u.s.w....

All diese Tätigkeiten und Vorgehensweisen, hinzu kommen noch viele, viele mehr, dienen nur einem Zweck: Ihre Immobilie zum besten Preis, in einem zeitlich eingegrenzten Rahmen, sicher zu verkaufen.

So ist es unser Ziel das gesamte Mosaik so schön wie möglich zu vervollständigen.



Die Leistungsgarantie

Sie wollen einen Makler beauftragen. Sind sich aber unsicher welche Leistungen überhaupt vom Makler erbracht werden. Welche Leistungen bietet überhaupt ein Makler?

Sprechen Sie mit uns - Sie werden überrascht sein, wie viele Leistungen infolge der

Wir tun mehr und dies bekommen Sie **SCHRIFTLICH**

- Sie erhalten eine schriftliche Preisermittlung im Wert von 900,- Euro
- Wir vereinbaren eine Anzahl von Anzeigen in der Zeitung im Wert von mind. 800,- Euro
- Wir erstellen ein ausführliches und elegantes Exposé-Magazin im Wert von ca. 500,- Euro für Ihr Objekt
- Wir verteilen ca. 10.000 Flyer für Sie und dies zweimal. Der Wert beträgt hierfür ca. 1.000,- Euro
- Wir verteilen Nachbarschaftsflyer in Ihrer Gegend
- Wir optimieren Bilder und machen schöne Fotos. Wert 200,- Euro
- Wir präsentieren Ihre Immobilie in mehr als 15 Internetportalen im Wert von über 80,- Euro monatlich
- Es werden monatliche Mailingaktionen durchgeführt. Wert ca. 50,- Euro
- Auf Wunsch werden Schilder oder Planen angebracht in einem Wert von 220,- Euro

Wir investieren in der Vermarktungszeit rund 4.220,- Euro in Ihre Immobilie, nicht berücksichtigt ist der Zeitaufwand den wir für Ihre Kunden sowie den Besichtigungen benötigen. Vergleichen Sie ruhig, wer Ihnen eine ähnlich gute Dienstleistung anbietet. Und wie gesagt, dies wird Ihnen schriftlich garantiert.

Auf unserer Homepage finden Sie unsere Leistungsgarantie: www.implus-immobilien.de/24-0-Leistungsgarantie.html



Der richtige MAKLER

KOMPETENZ

Der Makler ...

- nimmt sich ausreichend Zeit für eine umfassende Beratung
- bietet einen Rundum-Service bis hin zur Kaufvertragsbesprechung und Übergabe
- fertigt professionelle Bilder Ihrer Immobilie an
- konzipiert ein aussagekräftiges Exposé und stimmt es mit dem Kunden ab
- und seine Mitarbeiter sind mit Ihrem Auftrag vertraut und können Auskunft geben
- steht im regelmäßigen und engen Kontakt zum Kunden
- informiert Sie laufend über alle wichtigen Aktivitäten und Anfragen
- führt Besichtigungen auf die Interessenten angepasst durch

FACHWISSEN & ERFAHRUNG

Der Makler ...

- blickt auf jahrelange Erfahrung zurück
- hat aktuelle Kenntnisse vom regionalen Markt
- bewertet die Immobilie ausführlich und individuell
- hat Fachkenntnis, Schulungen, Qualifikationen, Zertifikate
- berät hinsichtlich optimalem Verkaufszeitpunkt
- hat schriftliche Referenzen aus früheren Vermittlungen vorzuweisen
- erstellt ein ausführliches Marketingkonzept zur Bewerbung der Immobilie
- fordert alle relevanten Daten und Unterlagen der Immobilie an
- arbeitet nur mit Alleinauftrag
- verfügt über ein professionelles Netzwerk
- ist mit Spezialthemen im Immobilienverkauf vertraut

KUNDENBETREUUNG

Der Makler ...

- nimmt sich ausreichend Zeit für eine umfassende Beratung
- bietet einen Rundum-Service bis hin zur Kaufvertragsbesprechung und Übergabe
- fertigt professionelle Bilder Ihrer Immobilie an
- konzipiert ein aussagekräftiges Exposé und stimmt es mit dem Kunden ab
- und seine Mitarbeiter sind mit Ihrem Auftrag vertraut und können Auskunft geben
- steht im regelmäßigen und engen Kontakt zum Kunden
- informiert Sie laufend über alle wichtigen Aktivitäten und Anfragen
- führt Besichtigungen auf die Interessenten angepasst durch

Wir kümmern uns um:

**Verkauf von
Neubau-Wohnungen
und Neubau-Häusern**

Hausverwaltung

**Vermietung von
Wohnungen
und Häusern**

**Verkauf,
Vermietung und
Beratung bei
„betreutem
Wohnen“**

**Verkehrs-
wertermittlung,
Renovierung,
Umzugs-service**

**Verkauf von Häusern,
Mehrfamilienhäusern,
Eigentumswohnungen und
Grundstücken**

Das Copyright für sämtliche auf diesen Seiten vorhandenen Bilder und Texte, welche von IM PLUS Immobilien oder den Autoren selbst stammen, verbleibt allein bei den Autoren dieser Seiten. Vervielfältigungen oder Verwendung dieser Objekte sind ohne Genehmigung der Autoren untersagt. Die Autoren sind bestrebt, die Urheberrechte der verwendeten Bilder und Texte zu beachten. Sollte sich dennoch wider Erwarten ein durch fremdes Copyright geschütztes Bild oder Text auf diesen Seiten befinden, so war dies unbeabsichtigt. Die Autoren werden in einem solchen Fall, nach Benachrichtigung, das Objekt umgehend entfernen oder mit dem Copyright versehen.

IM PLUS Immobilien übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen die Firma die sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, welche durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens der Autoren kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt. Alle Angebote sind freibleibend und unverbindlich. Die Fotos stammen von www.Fotolia.de und sind eigene.

 **IM PLUS**[®]
 Immobilien

Ihr PLUS bei Immobilien



IM PLUS Immobilien[®] GmbH

Kunstmühlstr. 17
83026 Rosenheim

Telefon 08031/22 036 10
Telefax 08031/22 036 113

Email info@implus-immobilien.de
Internet www.implus-immobilien.de

www.facebook.de/implusimmobilien
<http://gplus.to/implusimmobilien>

