

Marketingplan



Die Marktanalyse

1. Die Immobilie kennenlernen

Welche Ausstattungsmerkmale hat Ihre Immobilie und welche Besonderheiten bietet sie. Mit diesen Informationen entwickeln wir eine effektive Besichtigungsstrategie.

2. Aufwendige Immobilienmarktanalyse

Nur was konkurrenzfähig ist, wird auch verkauft. Wir zeigen Ihnen top-aktuell, mit welchen Immobilien Sie in Konkurrenz stehen. Damit können Sie den optimalen Verkaufspreis festlegen.

3. Welche Preise konnten erzielt werden

Wir analysieren vergleichbare und durch uns verkaufte Immobilien und geben Ihnen als groben Anhaltspunkt, welche Preise erzielt werden können. So verhindern Sie, dass Sie mit einem falschen Preis anbieten. Sie wissen ja: „**Preis zu hoch, lange Angebotsdauer. Preis zu niedrig – Geld verloren**“.

Immobilien-Styling

4. Immobilie verkaufsbereit machen

Wir machen Vorschläge, wie Sie Ihre Immobilie so herrichten können, dass Interessenten sich in diese verlieben. Dies erhöht Ihren Verkaufserlös und erleichtert die Verhandlungen.

5. Pro-Kontraliste als Strategiegrundlage

Wir studieren intensiv alle Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie. So können wir die Highlights verstärken und herausstellen und sind optimal auf Kundeneinwände vorbereitet.

6. Überwachung der Reparaturen

Beginnen Sie mit dem Verkauf erst, wenn Ihre Immobilie bereit dazu ist. Offensichtliche Mängel schmälern den so wichtigen positiven Gesamteindruck. Das ist unnötig und nur schwer wieder zu korrigieren.

7. Auswertung aller Objektunterlagen

Wir wissen, welche Fragen Interessenten stellen. Um Sie überzeugend beantworten zu können, brauchen wir so viele Informationen wie möglich über Ihre Immobilie. Dazu nehmen wir alle wichtigen Objektunterlagen genau unter die Lupe.

8. Besorgung von fehlenden Unterlagen

Nicht immer haben Sie alle Unterlagen greifbar. Zeitaufwändige Gänge zu Behörden sind die Folge. Durch unsere Kontakte kommen wir für Sie schnell und einfach an die Dokumente.

9. Definition möglicher Käuferzielgruppen

Damit Sie nicht die falschen Interessenten anlocken, muss klar definiert sein, wer für Ihre Immobilie als Käufer infrage kommt. Denn den falschen Leuten die Immobilie vorzuführen, kostet nur Zeit, Geld und Nerven.

10. Optimale Besichtigungstour festlegen

Jeder hat andere Erwartungen an eine Immobilie. Deswegen ist es wichtig, Ihre Immobilie individuell zu präsentieren. Die Reihenfolge, in der die Räume besichtigt und wie sie präsentiert werden, spielt dabei eine große Rolle.

Verkaufsaktivitäten

11. Auswahl der Werbemedien

Nicht alle lesen die gleiche Zeitung oder surfen im Internet. Wir erarbeiten einen gezielten Plan, welche Werbemedien die richtigen für Sie sind.

12. Auswahl der Werbemittel

Inserate in Zeitungen und Internetportalen sind wichtig. Durch sie erreichen wir aber noch nicht alle Interessenten. Daher setzen wir neben Postwurfsendungen auch auf Informationsbriefe an alle wichtigen Adressen. An diesen nützlichen Kanal denken nur wenige.

13. Erstellung von ansprechenden Fotos Ihrer Immobilie

Viele Verkäufer verschrecken Interessenten durch unvorteilhafte Fotos. Wir setzen Ihre Immobilie ins rechte Licht.

14. Professionelle Inserats-Texte

In einer Immobilie muss man sich von Anfang an wohl fühlen. Daher wecken wir Emotionen durch geschmackvolle Bilder und verkaufswirksame Texte.

15. Foto-Postkarten als Hingucker

Wir erstellen Foto-Postkarten, die wir im Verkaufsgebiet verteilen und an vorgemerkte Kunden und Personalabteilungen versenden.

16. Qualitativ hochwertiges Exposé

Ohne vernünftiges Exposé geht gar nichts. Wir fertigen für Sie ein umfassendes Exposé mit allen wissenswerten Informationen an, damit Interessenten rundum informiert sind.

17. Gestaltung der Internetanzeige

Im Internet wirbt man anders als in Zeitungen. Wir gestalten für Sie eine verkaufswirksame Internetanzeige zur Veröffentlichung in allen wichtigen Internetportalen.

18. Gestaltung der Aushänge für das Immobilienfenster im Maklerbüro

Unser Immobilienfenster ist ein beliebter Anlaufpunkt, z. B. für den Sonntagsausflug. Gerade an diesen Tagen haben die Interessenten Zeit, unsere Aushänge zu studieren.

19. Aushänge bei Banken

Als besonderes „Schmankerl“ positionieren wir Ihre Immobilie in den Aushängen bei der Commerzbank, an dem täglich ein paar Hundert Menschen vorbeikommen.

20. Anbringen von Verkaufsschildern an der Immobilie

Fakt ist, dass die meisten Käufer schon in einem Umkreis von 3 Kilometern um Ihre Immobilie wohnen. Wir bringen auffällige Verkaufsschilder an, so dass vorbeikommende Passanten auf Ihre Immobilie aufmerksam werden. Alle unsere Schilder haben eine Hotline-Nummer + Internetadresse, mit der sich Interessenten rund um die Uhr über Ihre Immobilie informieren können.

21. Ansprache vorgemerakter Kunden

Täglich rufen bei uns Interessenten an, die Immobilien kaufen möchten. Nicht alle werden sofort fündig. Wir nehmen die Wünsche und Anforderungen der Interessenten sehr genau auf und gleichen sie mit Ihrer Immobilie ab. Vielleicht haben wir durch diesen Weg sehr schnell einen Käufer für Sie.

22. Nachfassanrufe bei getätigten Besichtigungen

Wir bleiben am Interessenten dran, beantworten Fragen und räumen Bedenken aus. Verkäufer können das nicht selbst machen, ohne den Eindruck zu erwecken, sie müssten dringend verkaufen.



23. Qualifizierung von Interessenten

Wir filtern echte Kaufinteressenten von Nur-mal-schauen-wollen-Leuten raus. Letztere stehlen Ihnen nur Zeit und Energie und bringen Sie nicht weiter.

24. Nur individuelle Besichtigungen

Der Besichtigungstermin ist für die Interessenten das erste Kennenlernen Ihrer Immobilie. Niemand trifft eine solche Kaufentscheidung, wenn er gedrängt wird. Daher nehmen wir uns für jeden Interessenten genügend Zeit und präsentieren Ihre Immobilie individuell.

25. Open House (bei leer stehenden Immobilien)

Auf Wunsch präsentieren wir Ihre Immobilie bei einer offenen Besichtigung.

Kommunikation

26. Sie sind immer bestens informiert

Wir halten nichts zurück und informieren Sie regelmäßig über den aktuellen Stand Ihres Verkaufs. So erfahren Sie, wie viele Leute sich für Ihre Immobilie interessieren.

27. Feedback wird direkt an Sie weitergeleitet

Gerade nach einer Besichtigung ist die Spannung groß, ob Ihre Immobilie den Vorstellungen des Interessenten entspricht. Wir informieren Sie zeitnah, offen und ehrlich.

28. Regelmäßige Information über Verhandlung mit potenziellen Käufern

Sollten wir mit potenziellen Käufern in intensive Verhandlung treten, informieren wir Sie über jeden unserer Schritte.

29. Vorschau auf anstehende Werbemaßnahmen

Damit Sie sich darauf einstellen können, informieren wir Sie vorab, welche Werbemaßnahmen wir für Ihre Immobilien gerade planen.

30. Ergebnisse der Werbemaßnahmen

Sie erhalten ausführliche Informationen darüber, welche Ergebnisse unsere Werbeaktionen gebracht haben.

31. Übersendung aktueller Marktberichte

Die Märkte sind immer in Bewegung. Daher informieren wir Sie in regelmäßigen Abständen über die Entwicklung am hiesigen Immobilienmarkt und welche Auswirkungen das auf Ihren Verkauf haben könnte.

32. Regelmäßige Überprüfung der Marketing-Strategie

Wir sind kritisch mit allem – auch mit unserer Strategie. Daher überprüfen wir ständig, welche Ergebnisse erzielt werden und passen unsere Strategie ggf. an.

Transaktions-Management

33. Verwaltung aller Aktivitäten rund um Ihre Immobilienvermittlung

Die Vermittlung einer Immobilie erfordert Verwaltungsarbeit. Sei es das Erstellen von Exposés und Anzeigen, das Nachfassen von Interessenten oder die Vorbereitung des Notartermins. All diese Aufgaben erledigen und dokumentieren wir für Sie.

34. Koordination der Besichtigungstermine

Zur professionellen Besichtigung gehört auch, dass Termine schriftlich bestätigt werden. Das transportiert die Wichtigkeit des Termins zu den Interessenten. Auch das übernehmen wir für Sie.

35. Stark für Sie verhandelt

Wir wollen das Maximum für Sie herausholen und bereiten uns intensiv auf jede Verhandlung vor, damit nichts dem Zufall überlassen wird.

36. Einsatz von bewährten und wirkungsvollen Verhandlungstechniken

Wir verhandeln jeden Tag und wissen, mit welchen Techniken wir für Sie erfolgreich sind. Lassen Sie uns für Sie verhandeln und Sie haben eine große Sorge weniger.

37. Überprüfung der Kreditwürdigkeit des Käufers

Auch wenn viele Ihre Immobilie gerne besitzen würden; nicht jeder Interessent verfügt auch über die finanziellen Mittel. Wir stellen sicher, dass es bei der Finanzierung keine Schwierigkeiten gibt.

38. Unterlagen für die Beleihungswertermittlung

Die meisten Käufer müssen einen Kredit aufnehmen, um Ihre Immobilie zu kaufen. Daher ist es wichtig, alle notwendigen Unterlagen parat zu haben. Nur so ist eine zügige Bearbeitung des Kredites bei der finanzierenden Bank gewährleistet.

39. Finanzierungsberatung von Käufern

Viele Interessenten haben Hemmungen, mit Banken über Kreditkonditionen zu verhandeln und oftmals scheitert ein Kauf genau daran. Auf Wunsch stehen wir dem Käufer hierbei zur Seite, damit nicht in letzter Sekunde noch etwas schief geht.

40. Versendung von Exposés

Wir erstellen für Sie nicht nur Exposés, sondern verschicken diese an Interessenten. Auch darum brauchen Sie sich nicht zu kümmern.

41. Begleitung zum Notartermin

Manchmal kommen in letzter Minute Fragen auf, die den Abschluss nochmal gefährden. Wenn wir mit am Tisch sitzen, können wir die Probleme in der Regel lösen und es kommt wie geplant zur Unterschrift.

42. Vorbesprechung des Notarvertrages

Wir gehen mit Ihnen gemeinsam vorab den Notarvertrag durch, damit Sie bestens zur Unterschrift vorbereitet sind.

43. Notartermin vereinbaren

Sie brauchen sich um nichts zu kümmern. Wir übernehmen die Vereinbarung des Notartermins für Sie und informieren alle Vertragsparteien.



