

Wenn Sie ein Haus, eine Wohnung oder ein Grundstück verkaufen wollen.....

... haben Sie vielleicht schon eine Idee. Sie versuchen es zunächst einmal selbst. Das kann ja nicht so schwer sein. Den Weg zum Immobilienmakler wollen Sie möglicherweise noch nicht gehen, weil Sie die Kosten scheuen. Wer spart nicht gerne die Provision?

Dabei geht es beim Verkauf einer Immobilie um viel Geld. Ihr Geld. Die Chance auf Gewinn und das Risiko des Verlustes liegen eng beieinander. Beim Verkauf eines Gebrauchtwagens setzen Sie nicht allzu viel aufs Spiel. Es gibt Preislisten, an welchen Sie sich orientieren. Ihre Immobilie aber ist einzigartig und schwer vergleichbar. Und ein gelungener Verkauf hängt von sehr vielen unterschiedlichen Faktoren ab.

Welche verschiedenen Möglichkeiten für einen sicheren, schnellen Verkauf zum besten Preis sich anbieten, darüber möchte ich mit Ihnen gemeinsam auf den nächsten Seiten einmal nachdenken.

Vielleicht ist dieser kleine Dialog für Sie hilfreich.

Behr- Immobilien

Sie probieren es erst einmal selbst.

Hin und wieder gelingt das auch. Was aber die Regel ist, wissen wir aus unzähligen Gesprächen mit Kunden, die später, manchmal zu spät zu uns kamen.

Sie schalten Anzeigen.

Und bekommen zahlreiche Anfragen. Von Privaten und von Maklern, die beteuern, einen „heißen“ Interessenten zu haben, und einen Auftrag wollen. Sie glauben, schon so gut wie verkauft zu haben. Ob Sie vielleicht zu wenig verlangen?

Sie haben also Interessenten.

Ob die auch bezahlen können und überhaupt kaufen wollen, ist noch ungewiss. Nicht von ungefähr spricht man von „Immobilientouristen“.

Sie bekommen Zusagen.

„Wir melden uns bestimmt wieder.“ Meistens aber hören Sie nichts mehr. Oft haben Sie weder eine Adresse noch die Telefonnummer.

Sie wenden Zeit auf.

Gerade davon haben die Meisten von uns zu wenig. Dass Sie auf Terminen sitzen bleiben, verärgert Sie zu recht. Geben Sie am Telefon die Adresse bekannt, sind Sie vor Besuchern zu Unzeiten nicht sicher.

Sie geben bereitwillig Auskunft.

Auch über den Kaufpreis. Kaum einer sagt dazu etwas. Ob Ihre Immobilie gefallen hat? Fast alle äußern sich positiv. Aus falsch verstandener Höflichkeit oder fehlendem Interesse. Sie wissen nicht, wie Sie wirklich dran sind.

Ihre Immobilie wird bekannt.

Dagegen ist nichts zu sagen. Es sei denn, Sie wollen möglichst diskret verkaufen. Da und dort fallen Kommentare wie „zu teuer“. Ihre Immobilie kommt ins Gerede. Der Verkauf zieht sich hin.

Das längere, erfolglose Anbieten verschlechtert die Verkaufschancen erheblich.

Sie beauftragen mehrere Makler.

Warum nicht? Sie müssen sich an keinen binden. Alle haben gesagt, dass sie Interessenten haben. Wer zuerst kommt, hat die Chance. Vielleicht haben Sie Glück. Oder gilt auch hier „Viele Köche verderben den Brei“?

Was in der Praxis wirklich passiert, unsere Kunden haben uns Ihre Erfahrungen berichtet.

Alle machen Ihnen Hoffnungen.

Schließlich wollen sie im Verkauf mitspielen. Keiner wagt es, zum Beispiel an einem überhöhten Kaufpreis zu rütteln. Auch an der Provision darf es nicht scheitern. Sie bekommen blumige Versprechen. Niemand ist Ihnen verpflichtet.

Sie warten auf das Glück.

Das gibt es wirklich. Von zehn Immobilien im Mitverkauf werden zwar drei bis vier verkauft. Nur beim Exklusivauftrag sind es über neun. Da brauchen Sie kein Glück.

Ihre Verkaufschancen sinken.

Interessenten wandern von Makler zu Makler und treffen immer wieder auf Ihr Angebot. In der gleichen Samstagsausgabe finden sie Ihre Immobilie oft mehrmals und zu verschiedenen Preisen angeboten. Ihre Immobilie gilt bald als zu teuer und schwer verkäuflich.

Ein neuer Makler hat es schwer.

Er kämpft gegen das „Image“ Ihrer Immobilie. Mögliche, ernsthafte Kaufinteressenten haben diese bereits abgehakt oder anderweitig gekauft. Erst neue Nachfrager, die frisch auf den Markt kommen, begegnen Ihrem Angebot ohne Vorurteil.

Der Auftrag an mehrere Makler zum überhöhten Preis ist der sicherste Weg, eine Immobilie am Markt zu ruinieren.

Woran Sie den professionellen Makler erkennen.

Er macht sich ein umfassendes Bild.

Dazu gehört nicht nur eine sorgfältige Besichtigung der Immobilie und des Umfelds. Fragen nach Ihren eventuellen bisherigen Verkaufsbemühungen und Erfahrungen sind ebenso die Regel wie der Grund des Verkaufes und Ihre speziellen Wünsche.

Er prüft sorgfältig Ihren Preiswunsch.

Die Grundlage ist eine realistische Wertermittlung. Der erfahrene Immobilienmakler kennt die negativen Folgen eines überhöhten Preises. Eine nur um 10% überhöhte Vorstellung reduziert zum Beispiel die Nachfrage potentieller Interessenten um 30%. Sein Ziel ist es, für Sie den höchstmöglichen Marktpreis zu erreichen. Das gelingt aber nur mit einem differenzierten Marketing und hohem verkäuferischen Einsatz.

Er informiert Sie über seine Leistungsstärke.

Inserieren und Besichtigen reichen wohl nicht aus. Nur ein auf Ihre Immobilie abgestimmtes Marketing und geschulte, hochmotivierte Verkaufsmitarbeiter bringen den gewünschten Erfolg.

Sie bekommen Nachweise seiner Verkaufserfolge.

Ein Profi hat aktuelle Umsatzzahlen und durchschnittliche Verkaufszeiten vorzuweisen und kann belegen, wie hoch seine Erfolgsquote ist. Er weiß, wie viele Nachfrager er laufend produziert, und er kann auf Empfehlungen verweisen.

Er pokert nicht um den Auftrag und die Provision.

Er weiß, dass er für Sie durch geschicktes Verhandeln die Provision mehrfach wieder herreinholt. Wie sollte er Ihren Kaufpreis durchsetzen, wenn er schon bei seiner Provision ins Wanken gerät?

Er nimmt nur marktfähige Immobilien ins Angebot.

Ein Auftrag verpflichtet. Gegen die eigene Überzeugung kann niemand Verantwortung übernehmen. Wer alles in Auftrag nimmt, was angeboten wird, kann nicht erfolgreich sein.

Das Wichtigste. Sie müssen ihm vertrauen können.

Professionalität.

Wir nehmen sie ernst.

Wer wir sind. Wozu wir stehen.

Wir sind stolz auf unser Team. Zusammen leisten wir mehr. Wir haben zufriedene Kunden. Vielleicht gelingt es uns, Sie zu begeistern. Wir mögen Menschen. Das allein aber genügt nicht. Wir setzen alles ein, was wir zu bieten haben. Erfahrung, Professionalität in allen Bereichen, Zeit und die vielfältigen Möglichkeiten einer modernen Maklerorganisation.

Wer viel verkauft, kann es einfach besser.

Im Jahr verkaufen wir deutlich über 100 Immobilien. Oft vergehen nur wenige Wochen bis zum Abschluss des Kaufvertrages.

Im Team sind wir für Sie erfolgreicher.

Jeder von uns hat einen eigenen Pool an Kaufinteressenten. Ein verkaufsaktives Vertriebssystem erhöht den internen Wettbewerb und damit den Erfolg. Wenn Sie uns beauftragen, setzen sich neun Profis für Ihren Verkauf ein. Brauchen Sie da noch mehrere Makler?

Unsere Interessenten sind Käufer.

Weil wir ihre Wünsche und die Finanzierung genau kennen. Dadurch kommt es zu wenigen, aber effizienten Verkaufsbesichtigungen und nicht zu zahlreichen, wahllosen „Führungen“ durch Ihre Immobilie.

Wer eine Immobilie sucht, kommt zu uns.

Weil er bei uns die große Auswahl hat und wir als leistungsstarker Anbieter für Wohnimmobilien einen Namen haben. Weil er immer wieder auf unser Marketing trifft, in der Zeitung, auf unserer Website, in Immobilienportalen, auf Messen, in Banken und überall dort, wo wir präsent sind.

Wir hören nicht auf, zu lernen.

Fachwissen und verkäuferisches Know-how trainieren wir in regelmäßigen Workshops. Unter der Anleitung eines erfahrenen Trainers.

Wir sind nur erfolgreich, wenn auch Sie mit uns Erfolg haben.

Die TEAM Behr-Immobilien Verkaufsoffensive

- Sofortiger Teamvolleinsatz
- Take off und Präsentation der Immobilie im Team Selektion des eigenen Interessentenpools durch die Immobilienberater
- Konsequentes Telefonmarketing
- Systematische Klärung der Kaufwünsche und der Finanzierung
- Einsatz unseres verkaufsaktiven Vertriebssystems
- Dadurch höherer Wettbewerb im Team und gesteigerte Erfolgchancen
- Kaufbesichtigungen mit qualifizierten Interessenten
- Zügige, verkaufstaktisch überlegte Verhandlungen
- Abschluss des Kaufanbotes
- Unterstützung bei der Abwicklung der Finanzierung und der Wohnbauförderung
- Lückenlose Information für den Kaufvertrag an den Vertragserrichter
- Begleitung beim Notartermin