

SOB – Wir verkaufen Ihre Immobilie!

Sie wollen ein Haus, eine Wohnung oder einen Baugrund verkaufen

Sie haben eine Idee und sagen sich: das mache ich selbst, ist ja nicht so schwer.

Warum soll ich zu einem Immobilienmakler gehen? Das bedeutet Kosten. Die will ich mir ersparen.

Der Verkauf einer Immobilie erfordert Profis. Denn es geht um Geld, oft um viel Geld. Vor allem geht es um Ihr Geld. Und es geht darum, ob Sie einen Gewinn erzielen oder Ihr Immobiliengeschäft mit einem Verlust abschließen müssen. Wenn überhaupt...

Beim Verkauf eines Gebrauchtwagens beispielsweise sind die Rahmenbedingungen überschaubarer. Es gibt Preislisten, die eine gute Orientierung sind. Für Ihre Immobilie gibt es aber keine Eurotax: sie ist kaum vergleichbar und meist einzigartig. Ob ein Verkauf positiv abgeschlossen werden kann, das hängt von vielen und sehr unterschiedlichen Faktoren ab.

Das Ziel ist ein rascher, ein sicherer Verkauf. Und vor allem ein Immobilienverkauf zum optimalen Preis. Wir wollen Ihnen auf den folgenden Seiten Möglichkeiten aufzeigen, die Sie überlegen sollten.

Selbst ist der Mann, selbst ist die Frau

Mitunter kann das erfolgreich sein. Aber nicht in der Regel. Das wissen wir aus unserer langjährigen Erfahrung im Immobilienverkauf.

Inserate

Sie bekommen Anfragen. Von Privatpersonen und von Maklern, die Ihnen versichern, einen interessierten Käufer zu haben. Sie wollen mit Ihnen ins Geschäft kommen. Oft klingt das vielversprechend. Aber wie sieht die Realität aus?

Interessenten

Ob die Käufer bezahlen können, ist vorerst schwer überprüfbar. Wollen sie überhaupt kaufen oder ist das Interesse für Ihre Immobilie nur gespielt oder vorgetäuscht?

Zusagen

„Wir melden uns bei Ihnen“: Das ist oft das letzte Wort, das Sie von vermeintlichen Interessenten gehört haben. Und so warten Sie oft vergeblich.

Zeit

Zeit ist Geld, besonders im Immobilienverkauf. Terminvereinbarungen werden von Interessenten häufig nicht eingehalten. Wenn Sie Ihre Adresse bekanntgegeben haben, kann es vorkommen, dass Kaufinteressierte den Besuchstermin bestimmen, und nicht Sie.

Informationen

Sie geben Auskunft, auch über den Kaufpreis. Ihr Gegenüber nickt. Kann er sich Ihre Immobilie überhaupt leisten? Er bekundet zwar Interesse, aber Sie wissen nicht wirklich, ob er es ernst meint. Das hilft Ihnen nicht weiter.

Bekanntheit

Man weiß jetzt, dass Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen. Oder wäre mehr Diskretion angebracht? Ihre Immobilie kommt ins Gerede. „Zu teuer“ sagen manche. Und auch das hilft Ihnen nicht weiter.

Was Sie wissen sollten: Ein längeres, erfolgreiches Anbieten Ihrer Immobilie kann die Chancen auf einen Verkauf maßgeblich verschlechtern.

Konkurrenz belebt, auch bei den Maklern?

Sie bieten Ihre Immobilie über mehrere Makler an. Sie wollen sich an kein bestimmtes Unternehmen binden. Das Interesse ist ja da, das hat man Ihnen gesagt. Gleiche Chancen für alle, das klingt ebenfalls gut. Das kann gut gehen, oder auch nicht. Konkurrenz belebt, stimmt das auch in diesem Fall?

Wie es in der Praxis wirklich abgeht, das wissen wir aus der langjährigen Erfahrung mit unseren Kunden.

Hoffnungen

Viele wollen am „Kuchen“ mitnaschen. Über Kaufpreis, auch wenn er vielleicht zu hoch ist, wird nicht lange diskutiert. Auch nicht über die Provision. Versprochen wird Ihnen vieles, aber eben nur unverbindlich.

Glück

Sie haben es versucht. Und waren vielleicht erfolgreich. Oder auch nicht. Denn im Mitverkauf werden von zehn Immobilien drei bis vier verkauft. Bei einem Exklusivauftrag sind es allerdings mehr als neun. Wozu also das Glück strapazieren?

Chancen

Potenzielle Käufer informieren sich vielseitig. Sie studieren die Angebote mehrerer Makler. Und sie stoßen immer wieder auf Ihre Immobilie. Es kann vorkommen, dass Sie Ihre Immobilie in Inseratenteil einer Zeitung mehrmals vorfinden – zu unterschiedlichen Preisen. Das fördert nicht das Kaufinteresse, Ihre Immobilie kann zum Ladenhüter werden.

Schwierigkeiten

Ein neuer Makler muss her. Aber es hat es schwer, denn Ihre Immobilie hat bereits einen schlechten Ruf. Mögliche Käufer sind nicht mehr interessiert oder haben bereits ein anderes Objekt gekauft. Was Sie jetzt brauchen sind neue Interessenten, die Ihr Verkaufsangebot unbeeinflusst und ohne Vorurteile registrieren. Sie müssen zur Kenntnis nehmen: Der Auftrag an mehrere Makler zu einem überhöhten Preis hat die Verkaufschancen Ihrer Immobilie nahezu auf Null reduziert.

Wie finde ich den professionellen Makler?

Information

Ein guter Makler informiert sich umfassend über Ihre Immobilie. Dazu gehört eine intensive Besichtigung der Immobilie und des Umfeldes. Er informiert sich über Ihre bisherigen Verkaufsbemühungen, sofern es die gegeben hat und über Ihre Erfahrungen dabei. Und er wird Sie fragen, warum Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen und wird auf besondere Wünsche eingehen.

Preisvorstellung

Wie erreichen Sie den höchstmöglichen Marktpreis? Eine realistische Einschätzung für den Wert Ihrer Immobilie ist Grundvoraussetzung. Ein überhöhter Preis kann schlimme Folgen haben. Wir wissen aus Erfahrung: Eine nur um zehn Prozent überhöhte Preisforderung kann die Nachfrage von potenziellen Käufern fast um ein Drittel reduzieren. Hoher verkäuferischer Einsatz Ihres Maklers und ein maßgeschneidertes Marketing sind unbedingt erforderlich.

Potenzial

Inserate und Besichtigungstermine allein sind zu wenig. Ihre Immobilie verdient sich ein optimales Marketing und Immobilienexperten, die bestens ausgebildet und hochmotiviert sind.

Transparenz

Ein professioneller Makler wird Ihnen Einblick in aktuelle Umsatzzahlen und durchschnittliche Verkaufszeiten geben. Er kann seine Erfolgsquote dokumentieren. Er kennt den Markt, er kennt die Käufer, er kann Referenzen vorweisen.

Ehrlichkeit

Ein guter Makler ist für Sie ein Gewinn. Die Provision, die Sie bezahlen, finanzieren Sie durch den Kaufpreis, den Sie mit seiner Hilfe erzielen. Ein guter Makler rechnet sich.

Fairness

Ein professioneller Makler wird nur eine Immobilie anbieten, die Verkaufschancen am Markt hat. Wer alles akzeptiert, was angeboten wird, wird nicht erfolgreich Immobilien verkaufen können. Denn ein Auftrag verpflichtet.

Sie müssen Ihrem Immobilienmakler vertrauen können.

Wir sind Profis. Sie und Ihre Immobilie sind uns wichtig

Einsatz

Wir sind ein professionelles Team, das von unseren Kunden geschätzt wird. Immobilien sind unser Geschäft. Ein Geschäft, das wir mit Begeisterung, Erfahrung und hohem persönlichen Einsatz betreiben. Wir nehmen und Zeit für Sie, damit Sie die vielfältigen Möglichkeiten einer erfolgreichen Maklerorganisation nützen können.

Erfahrung

Wir verkaufen mehr als 100 Immobilien im Jahr. Und wir verkaufen rasch. Meist vergehen nur wenige Wochen, bis Ihre Immobilie verkauft ist. Wer viel verkauft, kann es eben besser.

Erfolg

Alle unsere Mitarbeiter sind in Ihrem Verkaufsprozess eingebunden. Unser Vertriebssystem ist daher verkaufsaktiv und erfolgsorientiert. Wenn Sie uns den Auftrag für den Verkauf Ihrer Immobilie geben, beauftragen Sie ein Team von Profis. Wozu brauchen Sie dann noch mehrere Makler?

Käufer

Wir kennen unsere Käufer und ihre Interessen. Und ihre finanziellen Möglichkeiten. Wir vermitteln gezielt. Daher kommt es zu wenigen, aber dafür wirksamen Verkaufsbesichtigungen. Qualität statt Quantität. Wir lassen Ihre Immobilie besichtigen und nicht nur besuchen.

Bekanntheit

Wir kennen unsere Kunden, unsere Kunden kennen uns. Wer auf der Suche nach einer Immobilie ist, wendet sich an uns. Denn wir haben eine große Auswahl und wird sind als seriöser und leistungsstarker Anbieter für Immobilien bekannt. Unser Marketing erreicht die Menschen: in der Zeitung, durch unser Internetportal, in Schauauslagen, im Büro - wir sind präsent.

Fachwissen

Ständige Weiterbildung ist uns wichtig. Fachwissen und optimales Verkaufen sind unsere Stärke. Eine Stärke, die wir ständig trainieren. Als Profis mit Profis.

SOB Immobilien - unser Weg zum Erfolg

***Voller Einsatz vom ersten Augenblick an
Strategieentwicklung im Team
Ausschöpfung unseres Kundenpotenzials
Marketing mit grosser Konsequenz
Wünsche und Finanzierung auf einen Nenner bringen
Verkaufsaktives Vertriebssystem
Erfolg durch ein eingespieltes Team
Besichtigungen nur mit potenziellen Käufern
Verkaufsverhandlungen
Erfolgsorientierter Abschluss
Hilfestellung bei der Abwicklung der Finanzierung und Wohnbauförderung
Optimale Informationen für den Kaufvertrag und den Errichter des Vertrages
Unterstützung beim Notartermin***

Die Entscheidung liegt bei Ihnen: Wir sind für Sie bereit!

Welche Risiken ein privater Verkauf Ihrer Immobilie mit sich bringen kann, wie die Beauftragung mehrerer Makler die Marktchancen Ihrer Immobilie reduzieren kann, haben wir Ihnen gezeigt.

Im Immobiliengeschäft zählen nur die Fakten

Die Statistik zeigt: Im Exklusivauftrag werden von zehn Immobilien neun verkauft, bei der Streuung auf mehrere Makler sind es nur vier.

Aus Erfahrung können wir sagen, dass auch die zehnte Immobilie verkauft wird. Meist nur kurz nach Auftragsende. So können Sie sicher sein, dass wir auch Ihren Auftrag erfolgreich abschließen werden.

Seriöse und professionelle Immobilienfirmen arbeiten ausschließlich exklusiv.

Nur der Exklusivauftrag gibt dem Kunden die Garantie, dass seine Immobilie rasch, diskret und reibungslos verkauft werden kann: zum höchstmöglichen Kaufpreis.

Profis oder Mitläufer

Im Immobilienverkauf zählt der Erfolg. Kosten und Zeitaufwand sind für den Kunden nachrangig. Aber sie sind wichtig für den Erfolg. Und den bietet nur ein Exklusivauftrag an einen professionellen, seriösen Makler. Und kein Mitläufer.

Ein Makler rechnet sich

Die Provision, das Erfolgshonorar des Maklers, macht sich bezahlt. Mehrfach: Denn Ihnen werden die Risiken und der Zeitaufwand des Privatverkaufes abgenommen. Ein Exklusivmakler ist per Gesetz verpflichtet aktiv zu sein. Denn es geht oft um sehr viel Geld, es geht um Ihr Geld.

Es gibt keine Alternative !

Exklusiv bedeutet: Zum besten Preis zu verkaufen, schnell, diskret und sicher!

**SOB-Bauträger GmbH
Immobilienbüro
Langgasse 11
A-8700 Leoben
Fon: +43 3842/47050-0
Fax: +43 3842/47050-36
immo-leoben@sob.co.at**