

immobilien verkaufen

Potenzial und Präsentation

Ein Haus oder eine Wohnung zu verkaufen? Das geht doch heutzutage fast von ganz allein, oder nicht? Einfach in die gängigen Internetportale einstellen und warten bis das Telefon klingelt...?

Die derzeitige Marktlage suggeriert dies vielleicht - aber nirgendwo kosten selbst kleine Fehler soviel Geld wie bei Immobilien. Beratung hilft.

Derzeit ist der Immobilienmarkt in und rund um Passau aufgeheizt. Es gibt mehr Menschen die nach einer Immobilie suchen, als dass es Anbieter von brauchbaren Objekten gäbe. „Dies legt die Vermutung nahe, dass sich praktisch jedes Objekt im Handumdrehen verkaufen ließe, doch das ist eine Fehleinschätzung“, erklärt Florian Spitzenberger, Immobilienspezialist in Passau. Er kennt die Fallen, in die manche Verkäufer gerne tapen.



„Die Betonung liegt auf 'brauchbaren' Objekten. Objekte, die der Markt braucht, verkaufen sich schnell. Objekte die den Anforderungen der Käufer jedoch nicht genügen, liegen wie Blei in den Portalen und werden letztlich verramscht, das heißt, weit unter dem eigentlichen Wert verkauft“, so skizziert Florian Spitzenberger die derzeitige Situation. Doch was genau sind diese Anforderungen und was ist der 'eigentliche Wert' einer Immobilie?

Florian Spitzenberger und sein Team betreuen Immobilienverkäufer in der Region, die den bestmöglichen Preis für ihr Objekt erzielen möchten. Hierzu setzen die Spezialisten an zwei wesentlichen Stellschrauben an: „Die erste und wichtigste Maßnahme ist, dass wir dem Kunden helfen, sein

Objekt stark zu präsentieren. Das fängt mit hochwertigen professionell angefertigten Fotos vom Haus oder der Wohnung an, dazu gehören heutzutage auch Drohnenshots oder -Videos. Ansprechende Bilder stechen in den Portalen immer positiv hervor und erhöhen die Wahrnehmung des Objektes erheblich. Aber damit nicht genug. Es geht weiter mit einem aussagekräftigen Exposee und vor allem mit der Vorbereitung aller notwendigen Unterlagen und Dokumente, wie Energieausweis, Pläne, etc. Nicht selten verlieren Verkäufer einen Interessenten, weil sie die nötigen Unterlagen nicht rechtzeitig beibringen können, das sind sehr ärgerliche Fehler, die man vermeiden kann, wenn man professionell an die Sache heran geht.

Der zweite Punkt ist das Potenzial der Immobilie zu analysieren und ggf. zu realisieren. Nicht selten kann durch eine Renovierung, einen Umbau oder Anbau der Wert des Objektes vervielfacht werden. Hier gilt es die baurechtlichen und technischen Möglichkeiten zu recherchieren, zu prüfen, eventuell vorzubereiten oder gar selbst zu realisieren, je nachdem was der Kunde wünscht. Oftmals ist dem Verkäufer gar nicht bewusst, dass er einen ungeschliffenen Diamanten besitzt - durch unsere Beratung und Dienstleistung lassen sich hier manchmal enorme Mehrwerte erzielen. Für den Verkäufer erbringen wir diese Dienstleistung derzeit kostenlos - es lohnt sich daher immer, mit uns zu sprechen!“

Information von:
Spitzenberger GmbH & Co. KG
Regensburger Str. 34
94036 Passau
Mobil: +49 (0)851 / 95 17 90 50
Mail: info@immobilien-spitzenberger.de
Web: www.immobilien-spitzenberger.de



Das Team von Spitzenberger Immobilien: Tanja Zieringer, Florian Spitzenberger, Thomas Wieninger und Tim Baumgartner.