



**Volksbank Trier Eifel**  
Immobilien GmbH

**Wir verkaufen  
Ihre Immobilie**

Schnell und sicher



# Kompetenz rund um die Immobilie

## Das sind wir für Sie

Die Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH ist die erste Adresse, wenn es darum geht, solvente Käufer für Immobilien in und um Trier zu finden.

Unser engagiertes Team zeichnet sich durch qualifizierte Berater und jahrzehntelange Markterfahrung aus. So gewährleisten wir, dass unsere Kunden stets persönlich und vor allem kompetent beraten werden.

Da die Komplexität eines Immobilienverkaufs schnell unterschätzt wird, soll diese Broschüre Ihnen einen Einblick über die Schwierigkeiten eines Privatverkaufs und die Vorteile unserer Unterstützung aufzeigen.

Wenn Sie die Broschüre aufmerksam studieren, werden Sie feststellen, dass es bei einem Immo-

bilienverkauf einige Fallstricke zu vermeiden gilt, wenn Sie kein Geld verlieren wollen.

Die beste Erfolgsresonanz sind unsere zufriedenen Immobilienverkäufer der erfolgreichen letzten Jahre – wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Ihren Immobilienverkauf professionell zu betreuen.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden durch umfangreiche Weiter- und Ausbildungsmaßnahmen kontinuierlich geschult. So können Sie sichergehen, dass wir unsere Kompetenz und unser Wissen für Sie einsetzen.

**Marco Rosch**  
**Ramona Sommer**  
Geschäftsführer





## Ihre Vorteile auf einen Blick

Wer heute eine Immobilie ohne Hilfe eines erfahrenen Immobilienprofis verkaufen möchte, begibt sich auf eine Abenteuerfahrt. Zu viele Immobilien wetteifern am Markt um wenige Kaufinteressenten. Da muss von der Suche durch die richtigen

Kanäle über die Präsentation bis hin zum Preis und der geschickten Verhandlung alles stimmen. Wer sich auf diesem komplexen Terrain nicht auskennt, steht am Ende ohne Käufer da oder muss einen deutlich niedrigeren Preis akzeptieren.



### Effektiver Marketingplan

Unser Marketingplan ist die Grundlage für Ihren Verkaufserfolg. Dort legen wir fest, welche Aktivitäten wir unternehmen, um Ihre Immobilie möglichst schnell und zu einem guten Preis zu verkaufen.



### Immobilien-Styling

Zusammen mit Ihnen begehen wir Ihre Immobilie und machen Ihnen Vorschläge, wie Sie sie attraktiver auf Interessenten wirken lassen können. Mit diesen kleinen, aber feinen Änderungen können Sie den Kaufpreis verbessern und die Zeitspanne des Verkaufs reduzieren.



### Qualifizierung von Interessenten

Viele angebliche Interessenten wollen nur mal einen Blick in das Zuhause von anderen Menschen werfen. Wir trennen Immobilientouristen von wirklichen Kaufinteressenten, damit Sie nur ernsthafte Angebote erhalten und nicht Ihre Zeit und Nerven verschwenden.



### Aktuell informiert

Wir informieren Sie über Änderungen am lokalen Immobilienmarkt und erklären Ihnen, welche möglichen Auswirkungen diese auf Ihren Immobilienverkauf haben könnten.

# Wir sorgen für den perfekten Verkauf

## Ohne professionelle Unterstützung verkaufen

Ein Immobilienverkauf ist keine leichte Aufgabe. Denken Sie nur an die Zeit, die Sie benötigen, um sich mit den Zusammenhängen des Immobilienmarktes vertraut zu machen. Was sollten Sie unternehmen und was tunlichst vermeiden?

Dazu kommen die umfangreichen Marketing-Maßnahmen, die wir für Ihre Immobilie durchführen. Wer meint, mit ein paar Anzeigen sei der Immobilienverkauf erledigt, der wird schnell eines besseren belehrt.

## Risiko Privatverkauf

Es gibt Menschen, die in der Lage sind, ohne Hilfe eines Beraters eine Immobilie erfolgreich zu verkaufen. Wahrscheinlich haben Sie schon mehrere Immobilien in Ihrem Leben vermarktet und sind gute Verkäufer. Andere sind mit solchen Leuten befreundet und wieder andere haben Kollegen, die solche Verkaufstalente kennen.

Aber machen wir uns nichts vor: dies sind Ausnahmen und nicht die Regel! Für die meisten Menschen ist ein Immobilienverkauf eine Aufgabe, die sie überfordert. Unerfahrenheit kann Sie am Ende eine Stange Geld kosten.

## Auf professionelle Hilfe zurückgreifen

Ein Immobilienverkauf ist für die meisten die größte finanzielle Transaktion, die sie in Ihrem Leben zu meistern haben. Bei diesen Geschäften geht es in der Regel um mehr als eine stattliche Summe von 200.000 €. Nehmen wir an, Sie hätten ein Steuerproblem in dieser Größenordnung, würden Sie versuchen, das alleine zu lösen oder würden Sie doch lieber einen Steuerberater hinzuziehen?

Wenn Sie die geringen Nettokosten eines Beraters dem großen Verlustrisiko gegenüberstellen, dem Unerfahrene im Immobiliengeschäft ausgesetzt sind, dann ist es fahrlässig, auf die Hilfe eines Beraters zu verzichten.

## Was sich viele Verkäufer nicht klar machen:

*Sie können Ihren Berater loswerden, aber niemals die Aufgaben, die von ihm durchzuführen sind.* ”





# Sicherheit und Freiräume

## Vorteile eines Verkaufs durch unser Spezialistenteam

### Zeit

Ein Immobilienverkauf ist ein Vollzeit-Job. Wenn Sie die meiste Zeit des Tages arbeiten, könnten Sie wichtige Interessenten verpassen. Wir haben Mitarbeiter, die sich permanent um die Interessenten für Ihre Immobilie kümmern, sodass keine Anfrage unbeantwortet bleibt.

### Branchenkenntnis

Erfahrungsgemäß haben Interessenten viele spezielle Anliegen, wie Fragen zum Grundbuch und den Nutzungsrechtsbestimmungen. Um sie kompetent zu beantworten, müssen Sie viel Wissen über die Immobilienbranche mitbringen. Sie profitieren von unserer langjährigen Erfahrung, die schon vielen Verkäufern geholfen hat, ihre Immobilie stressfrei und sicher zu verkaufen.

petent zu beantworten, müssen Sie viel Wissen über die Immobilienbranche mitbringen. Sie profitieren von unserer langjährigen Erfahrung, die schon vielen Verkäufern geholfen hat, ihre Immobilie stressfrei und sicher zu verkaufen.

### Werbung

Wir wissen, wo und wie wir werben müssen und welche Aktionen die meisten Rückläufer bringen. Zu allererst gehen wir durch unsere qualifizierte Interessentendatei. Vielleicht haben wir schon den Käufer für Ihre Immobilie.



# Der Marketingplan

## Was wir für Sie tun

### Was kann unser Marketingplan für Ihren Immobilienverkauf tun?

Um eine Immobilie zu verkaufen, genügt es nicht, ein paar Inserate in der Lokalzeitung zu schalten oder ein Schild im Vorgarten aufzustellen. Um größtmögliche Aufmerksamkeit zu erhalten, benötigen Sie eine ausgefeilte Marketing-Strategie. Diese konzentriert sich darauf, die Vorzüge Ihrer Immobilie besonders attraktiv zu vermarkten.

## Die stärksten Leistungen für Sie in der Übersicht:

### Die Marktanalyse

- ✓ Die Immobilie kennenlernen
- ✓ Welche Preise konnten erzielt werden
- ✓ Marktwertermittlung

### Immobilien-Styling

- ✓ Immobilie verkaufsbereit machen
- ✓ Pro-Contra-Liste als Strategie-Grundlage
- ✓ Auswertung aller Objektunterlagen
- ✓ Besorgung von fehlenden Unterlagen

### Verkaufsaktivitäten

- ✓ Auswahl der Werbemedien
- ✓ Auswahl der Werbemittel
- ✓ Erstellung von ansprechenden Fotos Ihrer Immobilie
- ✓ Erstellung einer 360°-Tour
- ✓ Professionelle Inserats-Texte
- ✓ Qualitativ hochwertiges Exposé
- ✓ Gestaltung der Internetanzeige
- ✓ Aushänge in unseren Volksbank-Filialen
- ✓ Ansprache vorgemerakter Kunden
- ✓ Versendung von Exposés

### Kommunikation

- ✓ Sie sind immer bestens informiert
- ✓ Feedback wird direkt an Sie weitergeleitet
- ✓ Regelmäßige Information über Verhandlungen mit potenziellen Käufern
- ✓ Vorschau auf anstehende Werbemaßnahmen
- ✓ Regelmäßige Überprüfung der Marketing-Strategie

### Transaktions-Management

- ✓ Verwaltung aller Aktivitäten rund um Ihre Immobilienvermittlung
- ✓ Stark für Sie verhandelt
- ✓ Einsatz von bewährten und wirkungsvollen Verhandlungstechniken
- ✓ Überprüfung des Käufers
- ✓ Unterlagen für die Beleihungswertermittlung
- ✓ Finanzierungsbestätigung
- ✓ Notartermin vereinbaren und vorbereiten
- ✓ Vorbesprechung des Notarvertrages
- ✓ Begleitung zum Notartermin

### Service nach dem Verkauf

- ✓ Durchführung der Wohnungs- bzw. Hausübergabe
- ✓ Erstellung eines Übergabeprotokolls



*Verkaufen ist ein Marathon,  
kein 100-Meter Lauf!* ”

**Alfred G. Lämmle, Verkaufstrainer**

## Wir finden den richtigen Interessenten

### Werben - aber richtig

Das Werben für Immobilien will geplant sein. Die Wahl der Medien, in denen Ihre Immobilie beworben werden soll und die Häufigkeit wollen wohl überlegt sein. Wer zu häufig inseriert, erzeugt den Eindruck, dass er unter Zeitdruck steht und rasch verkaufen muss.

In der Folge gestalten sich die Preisverhandlungen schwieriger, was nicht in Ihrem Interesse liegt. Wir beraten Sie und legen zusammen mit Ihnen fest, wo und wann wir Ihre Immobilie bewerben.

### Ein Inserat alleine verkauft keine Immobilie

Es ist ein weitverbreiteter Irrglaube, dass ein Inserat eine Immobilie verkauft. Wir erleben es regelmäßig, dass Verkäufe nur durch kontinuierlichen Kontakt und intensive Betreuung zustande kommen. Schließlich geht es um eine große, finanzielle Transaktion, die sich jeder gut überlegen möchte. Wir kümmern uns intensiv um die Kaufinteressen-

ten, damit deren Zweifel nicht größer werden und den Verkauf gefährden. Sie als Privatverkäufer haben diese Möglichkeiten nicht.

Das ist auch einer der Gründe, warum Privatverkäufe häufig deutlich länger dauern als mit Unterstützung. Bei Privatverkäufen geht es letztendlich nur über den Preis, damit überhaupt ein Käufer gefunden wird. Viele Privatverkäufer denken, sie müssten nur ein paar Mal inserieren und ein paar Besichtigungen durchführen und die Immobilie wechselt den Besitzer. Schließlich ist die eigene Immobilie ja wirklich gut, sonst hätten Sie ja nicht so lange darin gewohnt.

Dabei übersehen Sie, dass Interessenten die Sache deutlich nüchterner und neutraler betrachten. Wir wissen, welche Details für Immobilienkäufer wichtig sind und wie man Ihre Immobilie präsentieren muss, damit sich Interessenten in Ihr Zuhause verlieben. Wenn das geschafft ist, gestalten sich die Verhandlungen wesentlich leichter.

# Preisfindung

## Eine Wissenschaft für sich

Wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen wollen, stellt sich die Frage nach dem Kaufpreis. Was auf den ersten Blick einfach aussieht, ist tatsächlich eine schwierige Entscheidung. Auf der einen Seite sollen Sie kein Geld verschenken, auf der anderen Seite werden Sie keinen Käufer finden, wenn Ihr Preis zu hoch ist.

Wenn Sie sich bei der Preisfindung auf Ihr Gefühl verlassen, kann es leicht passieren, dass Sie mehr haben wollen, als jemand bereit ist zu zahlen. Wieso kann Ihr Gefühl Sie so täuschen? Nach all den Jahren haben Sie Ihr Zuhause schätzen gelernt und etliche Verschönerungen vorgenommen. Die Frage ist jedoch, wie wichtig sind diese Veränderungen für einen potenziellen Käufer? Entsprechen sie dem aktuellen Zeitgeist? Kann Ihre Immobilie in Relation zu vergleichbaren Objekten mithalten?

Es gibt viele Punkte, die Sie bei der Kaufpreisfindung beachten sollten. Häufig verwenden Verkäufer jedoch Informationen, die denkbar ungeeignet sind. Das kann z. B. der Betrag sein, der für die nächste Immobilie benötigt wird, wie viel vor Jahren für die jetzige Immobilie bezahlt wurde oder sogar der Preis, den die Nachbarn vorschlagen.

Um einen vernünftigen Preis zu ermitteln, brauchen Sie die Hilfe eines professionellen Immobilienberaters, der sich in Ihrer Region bestens auskennt.

### Und denken Sie immer daran:

Märkte können sich ändern. Ziehen die Preise an oder laufen Sie Ihnen davon? Werden Immobilien Ihres Typs momentan schnell verkauft oder müssen Sie sich auf einen längeren Verkaufszeitraum einstellen?

All diese Faktoren sollten Sie bei der Kaufpreisfindung berücksichtigen. Wir können Ihnen diese Informationen weitergeben.

### Falscher Startpreis weckt falsche Erwartungen und lockt die falsche Zielgruppe an

Aktuelle Interessenten haben sich wahrscheinlich schon viele Immobilien angeschaut, die ähnlich zu Ihrer sind. Dabei haben sie ein gutes Gefühl dafür bekommen, welchen Qualitätsstandard sie für ihr Geld erwarten können.

Wenn diese Einschätzungen zwischen Verkäufer und Interessent weit auseinanderliegen, kommt natürlicherweise kein Kauf zustande. Denn niemand wirft sein Geld zum Fenster raus - schon gar nicht, wenn es um eine derart hohe Summe geht.

Der Wert einer Immobilie ist nun einmal der Betrag, den ein anderer bereit ist, dafür auszugeben. Da spielt es keine Rolle, ob Sie eine andere Einschätzung haben.



# Es gibt viele Gründe, warum Sie sich für einen Berater entscheiden sollten

## **Interessenten sind aus Höflichkeit nicht ehrlich zu Privatverkäufern**

Ein Immobilienverkauf ist immer ein Abwägen von Kompromissen. Was in den Augen eines Interessenten wie ein K.O.-Kriterium aussieht, kann sich später als unproblematisch herausstellen, wenn man darüber gesprochen hat.

Leider sind viele Interessenten zurückhaltend, Verkäufern ihre ehrlichen Vorbehalte mitzuteilen. Uns als Berater gegenüber wird offen und freizügig gesagt, was stört. Dadurch sind wir in der Lage, die vorschnellen Urteile wieder ins rechte Licht zu rücken und Lösungen vorzuschlagen.

Außerdem machen Interessenten seltener ein konkretes Kaufangebot, wenn sie mit Privatverkäufern direkt verhandeln. Und ohne Angebot gibt es keinen Verkauf.

## **Emotionen sind hinderlich**

Bei jedem Verkauf gibt es zwei Seiten: Käufer und Verkäufer. Beide Seiten bringen Erwartungen, Ziele und Emotionen mit ins Spiel. Dies erschwert die Abwicklung eines Immobilienverkaufs ungemein.

Wir waren schon für viele Auftraggeber tätig und im Rückblick können wir eine wichtige Feststellung treffen: Jede Transaktion war völlig verschieden. Die Art und Weise, wie mit der Unsicherheit und dem Stress umgegangen wurde, eine finanzielle Entscheidung mit weitreichenden Folgen zu treffen, war jedes Mal anders.

Manche Geschäfte waren einfach, andere unmöglich und wieder andere konnten nur durch geschicktes Verhandeln realisiert werden.

In den meisten Fällen lagen Käufer und Verkäufer sehr weit auseinander und hätten ohne Hilfe eines vermittelnden Beraters mit Sicherheit nicht zueinander gefunden.

## **Zeitdruck - der Feind des Verkäufers**

Bedenken Sie, dass der Nachschub an ernsthaften Kaufinteressenten begrenzt ist und Sie sicherlich nicht ewig auf einen Käufer warten können. Zeitdruck lässt die Preise purzeln. Das war schon immer so.







**Volksbank Trier Eifel**  
Immobilien GmbH


# Ihr kompetenter Partner

in Sachen Immobilien

Volksbank Trier Eifel Immobilien GmbH

Herzogenbuscher Straße 16 - 18 · 54292 Trier  
Tel.: 0651 9797 597 · Tel.: 06561 69 40 30

 [mail@volksbank.immobilien](mailto:mail@volksbank.immobilien)

 [www.volksbank.immobilien](http://www.volksbank.immobilien)