

Immobilien Vermarktung



Die 12 wesentlichen Voraussetzungen:

Wie Sie eine Privat-Immobilie im Durchschnitt in nur **3 bis 4 Monaten** verkaufen und dabei im Schnitt einen **10 bis 15 % höheren Verkaufspreis** erzielen.

von Ing. Anton Eibensteiner

Inhalt

Vorwort	1
1. Fachwissen.....	2
2. Profi Wertermittlung.....	2
3. Marketing.....	4
4. Hilfreiche Tipps	5
5. Ziehen Sie einen Immobilienberater mit Referenzen bei.....	6
6. Die verlässliche Erreichbarkeit	7
7. Transparenz für alle/r Belange die Immobilie betreffend	8
8. Privatverkäufer	9
9. Professionelle Darstellung.....	10
10. Nur ein Ansprechpartner	11
11. Rechtliches Know-How.....	12
12. Planen Sie die Besichtigungszeiten	12
Über den Autor.....	13
Mein Angebot	14
Kontakt.....	15

Gender-Hinweis: Im Sinne einer besseren Lesbarkeit der Texte wurde die männliche Form von personenbezogenen Hauptwörtern gewählt. Dies impliziert keinesfalls eine Benachteiligung des weiblichen Geschlechts. Frauen und Männer mögen sich von den Inhalten gleichermaßen angesprochen fühlen. Danke für Ihr Verständnis.

Vorwort

Vielleicht sagen auch Sie, eine Immobilie verkaufen kann jeder. Heutzutage sagen auch viele Menschen, „ich brauche keinen Makler“. Aber es gibt auch viele Menschen, die selbst erfahren haben, welche großen Vorteile eine professionelle Vermarktung bringt.

Zwei Fragen an Sie: „Möchten Sie sich Frustrationen, Probleme, Unsicherheit, viel Zeit und damit auch viel Druck ersparen? Macht es dann nicht mehr Sinn, sich die Vorteile einer professionellen Vermarktung anzusehen?“

Wenn Sie jemand sind, der Probleme vermeiden möchte, dann kommen Sie zu mir. Sie fragen sich vermutlich, wie ich diese Aussage treffen kann. Das Fachwissen über Immobilienverkauf ist das eine, das Abholen der Interessenten, dort wo sie stehen, das andere. Ich habe in über 30 Jahren ein einzigartiges Know-how aufgebaut. Als Bauingenieur, ehemaliger Bauleiter, Immobilienmakler und ausgebildeter Marketing-Fachmann habe ich ein System entwickelt, mit welchem Sie den besten Kaufpreis Ihrer Immobilie in angemessener Zeit und mit Leistungsgarantie erzielen.

Meine Hilfe hat das Leben von vielen Menschen verbessert. Sie berichten mir von mehr Freude, Umsetzung ihrer Wünsche und über einen positiven Gesamteindruck während der gesamten Vermarktungsphase. Speziell auch wenn es anstrengend wird, bleibe ich bei der Vermarktung am Ball und führe es gemeinsam mit allen Beteiligten zu einem guten Ende.

Wenn es nicht funktioniert, brauchen Sie nichts zu bezahlen und es ist für Sie somit kostenlos. Jetzt geht es ja darum, dass Sie davon profitieren können. Daher meine Frage: „Ab wann möchten Sie profitieren?“ Senden Sie mir ein E-Mail oder noch besser, rufen Sie mich an.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und Durcharbeiten dieses Buches.

Ing. Anton Eibensteiner

1. Fachwissen

Technische Kompetenz

„Fachwissen auf selber Augenhöhe mit den Experten Ihrer Interessenten – wissen was Sache ist.“

Viele Immobilienkäufer bringen zu einer Besichtigung Fachleute wie Baumeister, Sachverständiger oder sogar einen Architekten zum Erstgespräch mit bzw. vor endgültiger Entscheidung des Kaufes.

Durch meine Ausbildung in der Baubranche habe ich verschiedene Ausbildungsschwerpunkte durchlaufen. Speziell die fachspezifischen Bereiche erlauben es, eine fachübergreifende Gesamtsicht eines Bauvorhabens zu erlangen. Und somit kann ich in allen Baubereichen eine kompetente Aussage zu Ihrer Immobilie meinerseits abgeben. Zusätzlich kommt mir dabei mein persönliches Interesse und Verständnis zu Gute. Durch meine praktischen Erfahrungen als Bautechniker und Bauleiter weiß ich auch wie Techniker argumentieren. Dadurch kann ich auf selber Augenhöhe Ihre Immobilie perfekt vertreten. Auch können kurzfristig im Gespräch mit Interessenten erforderliche Preisschätzungen für eventuelle Sanierungsmaßnahmen schnell und kompetent ohne langwieriges Angebots-Einholen vorweg beantwortet werden. Hierbei können Sie sich vorab einen preislichen Richtwert einholen, bevor Sie sich mit unüberschaubaren Angeboten auseinandersetzen müssen.

2. Profi Wertermittlung

Den Preis realistisch einschätzen.

Bei einem zu niedrigen Preis verschenken Sie Geld. Ist der Preis zu hoch, vergeht nicht nur Zeit, sondern es besteht auch die Gefahr, eine Immobilie damit kaputt zu machen. Wichtig ist, dass eine umfassende Marktrecherche für Ihre Immobilie gemacht wird. Wobei es für den Privaten/Laien gar nicht so einfach ist, alle relevanten Parameter von anderen verkauften Immobilien ins Verhältnis zur eigenen Immobilie zu setzen.

Zu den relevanten Parametern zählen:

- ◆ Lage und Nahversorgung
- ◆ Verkehr
- ◆ Parkplätze
- ◆ Baujahr
- ◆ Größe
- ◆ Verkaufsgrund
- ◆ Bestehende Förderung
- ◆ Vorgenommene/geplante Sanierungen
- ◆ Zeitraum der Immobilie am Marktplatz



Oftmals werden dabei wichtige Gesichtspunkte außer acht gelassen. Und so darf man sich selbst bei einem ganz guten Objekt nicht wundern, wenn es über einen längeren Zeitraum zu keinem Verkauf kommt. Zur richtigen Markteinschätzung gelangt man neben einer tiefen Bewerter-Ausbildung (und derer Regeln) vor allem durch die praktische Erfahrung, die besonders wertvoll ist. Insbesondere das ganzheitliche Vorgehen beim Immobilienverkauf führt zum Erfolg. Statt jedoch ist es das ganzheitliche Vorgehen beim Immobilienverkauf, welches zum Erfolg führt. Zunächst gehe ich davon aus, dass wir eine gute Immobilie zum Verkauf anbieten – auch der Käufer möchte ein schönes und gutes Objekt erwerben. Ein guter Marktpreis nützt wenig, wenn wir die relevanten Dinge beim potentiellen Käufer nicht rüber bringen. Der Interessent ist weg, die Zeit vergeht und so kann unter Umständen sogar eine ganz gute Immobilie dahin töpeln. Erfahrungsgemäß gibt es während einer bestimmten Zeitspanne zwei bis drei wirklich ernsthafte Interessenten. Werden die nicht entsprechend abgeholt, ist der Kunde weg. Noch viel schwieriger ist es, einen nicht-marktkonformen Preis bei sanierungsbedürftigen Objekten durchzusetzen. Eine Regel von erfahrenen Trainern besagt, dass man nach 10.000 Stunden Beratung erst wirklich weiß, wie es geht und vor allem wie man die Sache richtig angeht.

3. Marketing

Das richtige Konzept hilft Ihnen die richtige Zielgruppe in absehbarer Zeit für Ihr Objekt zu finden.

Das richtige Marketing berührt die verschiedensten Bereiche eines Objektes. Da die heutigen Kommunikationswege nicht mehr nur z.B. auf ein Zeitungsinserat beschränkt sind, ist es sinnvoll auf mehrere Kommunikationswege zu bauen, um entsprechende Interessenten für Ihre Immobilie zu erhalten. Das ist eine Voraussetzung, damit wir Interessenten bekommen. Idealerweise haben diese auch das Geld für den möglichen Erwerb dieser Immobilie. Neben diesen beiden wichtigen Faktoren ist es auch wichtig zu wissen, welche Alternativen der Interessent überlegt. Wie kann es z.B. sein, dass zwar großes Interesse an einem eigenen Haus besteht, jedoch trotzdem eine Wohnung zunächst angesehen wird. Als ich Einfamilienhäuser geplant und verkauft habe, erzählten mir die Interessenten und späteren Kunden, dass sie sich auch Wohnungen angesehen, jedoch primär nach einem Grundstück gesucht haben. Durch ein richtiges Marketingkonzept gilt es, die optimale Zielgruppe anzusprechen und Sie ersparen sich dadurch eine Menge Immobilien-Touristen.



4. Hilfreiche Tipps

um Ihre Immobilie für Ihren Käufer attraktiver zu machen und dadurch einen Mehrwert zu generieren.

Speziell wenn man längere Zeit in einem Objekt wohnt, fallen einem mit der Zeit immer weniger Dinge auf, die man verbessern könnte. Interessenten welche nun eine Immobilie besichtigen, schließen oft sofort von Kleinigkeiten auf den Gesamtzustand einer Immobilie. Durch „Hübsch machen statt Behübschungen“ bzw. das in Ordnung bringen von kleineren Fehlern, lässt die Immobilie in einem anderen Licht erscheinen. Das mag zwar für den Verkäufer eines Objektes vorerst einen zusätzlichen Mehraufwand bedeuten, in der Regel kann aber ein höherer Preis erzielt werden.

Es gibt sehr viele Möglichkeiten, um Ihre Immobilie attraktiver zu machen. Heute erwähne ich hier 9 wertvolle Tipps, welche den Wert Ihrer Immobilie steigern.

- ✓ Duft
- ✓ Ordnung
- ✓ Sauberkeit
- ✓ Ausmalen von Wänden und Decken
- ✓ Kleine Reparaturen
- ✓ Reinigen der Fugen im Bad und bei der Dusche/Badewanne
- ✓ Reinigen der Lichtschalter und Stecker
- ✓ Reinigen der Küche
- ✓ Gezieltes Aufstellen von Pflanzen

5. Ziehen Sie einen Immobilienberater mit Referenzen bei

Jeder Krämer lobt seine Ware.

Es geht nicht um schöne Worte, sondern auch darum, dass neben der ehrlichen Beratung auch das Verkaufs-Know-how gegeben ist und die Freude zum Objekt beim Kunden geweckt wird.

Ziehen Sie einen Immobilienberater mit Referenzen bei. Den Worten müssen auch Taten folgen. Je mehr Bereiche von Ihrem Immobilienberater Ihres Vertrauens abgedeckt werden, umso einfacher wird er das potentielle Interesse wecken können. Ich kann Ihnen das Know-how aus den Bereichen Bautechnik, Immobilienvermarktung, Immobilienbewertung, professionelle Fotos sowie Marketingwissen bieten statt mitgeben.

Es ist ja heute längst nicht mehr so, dass man eine Wohnung oder ein Haus aufsperrt und der Interessent sofort weiß, ob er diese Immobilie erwerben möchte. Oft wird dieser Umstand zu wenig beachtet, vor allem dann, wenn potentielle Interessenten vom Objekt-Abgeber selber „beraten“ werden. Immobilien-Abgeber meinen manchmal, dass es einem potentiellen Interessenten in erster Linie um ein eventuelles Provisionsersparnis (Käuferprovision) geht. Wenn diese Provision wegfällt und eine Immobilie vom Abgeber selber hergezeigt wird, meinen viele, dass damit einem Kauf nichts mehr im Wege stehen würde. Oft weit gefehlt! Manchmal werden gerade die besten Interessenten durch das mangelnde Know-how so vergrämt, dass dann eine eventuell ersparte Provision überhaupt keine Rolle spielt. Meine Erfahrung zeigt, dass Interessenten bzw. in der Folge Käufer gerne bereit sind, eine Provision zu bezahlen, wenn sie auch ein entsprechend gutes Service sowie die richtigen Antworten und Hilfestellungen geliefert bekommen. Wem von uns ist es nicht auch schon in einem bestimmten Bereich so ergangen, dass er sich gedacht hat „Mir wurde echt geholfen“ und sehr dankbar dafür war. Diesbezüglich ist es mir sogar schon gelungen, ein Objekt über den vereinbarten Preis zu verkaufen.

6. Die verlässliche Erreichbarkeit

des Maklers für Fragen der Käufer und Verkäufer per E-Mail, Fax oder Telefon.

Die Erreichbarkeit für Fragen bedeutet nicht unbedingt in der Sekunde erreichbar zu sein. Viel mehr ist damit gemeint, da zu sein, wenn der Objekt-Abgeber oder ein Interessent Fragen haben oder eine Problemstellung unmittelbar zu lösen ist. Ein Rückruf innerhalb von drei bis vier Stunden sollte jedoch immer möglich sein. Besonders das Gefühl, dass es da jemanden gibt, welcher einem den Rücken stärkt, ist wertvoll und gibt ein gutes Gefühl /Sicherheit. Da man sich in einer Phase von einigen Monaten auch intensiver sieht, sollte das Zusammentreffen freudvoll sein oder sogar Spaß machen. Eine Win-Win-Situation ist das Ideale. Das heißt, es passt für den Verkäufer und den Käufer. Nach dem erfolgreichen Abschluss eines Geschäftes innerhalb einer überschaubaren Zeitspanne sollte ein gutes Gefühl bleiben und im Idealfall sogar, dass man mehr bekommen hat als erwartet.



7. Transparenz für alle/r Belange die Immobilie betreffend

Keine unerwarteten Überraschungen.

Bei einem Immobilienverkauf gibt es verschiedene Bereiche, welche professionell zu recherchieren und erheben sind. Sie besitzen eine starke Aussagekraft. So sind gewisse Dinge am Grundbuchauszug sichtbar. Andere wiederum im Bauakt, in den Vermessungsurkunden, in diversen Bauverträgen, im Flächenwidmungsplan oder gar im Wirtschaftsministerium. Interessante Dinge zu erheben sind z.B. konkrete Aussagen zur Vermittlung/Vermietung geben zu können. Die Anzahl der einzusehenden Papiere ist schon so komplex geworden, dass man am besten Checklisten verwendet. Recherchen und Erhebungen sind komplex und kosten Zeit. Dadurch lässt sich allerdings das Haftungsthema für den Verkäufer der Immobilie minimieren. Man ist informiert und kann das Objekt ins rechte Licht rücken und erzielt so jedenfalls einen höheren Preis. Das allein schon würde eine Zusammenarbeit mit einem professionellen Immobilienmakler rechtfertigen und bei erfolgreicher Vermittlung eine Provision / und im Erfolgsfall eine allfällige Provision. Denn die Arbeit beginnt erst nach der Erhebung dieser Unterlagen. Ähnlich bei einem Eisberg ist für einen Abgeber nur die Spitze sichtbar und alle notwendigen Arbeiten sind zumeist für einen Abgeber einer privaten Immobilie nicht ersichtlich.



Wenn der preisliche Faktor und alle Unterlagen gut aufbereitet sind, sollte es möglich sein, die Immobilie innerhalb von drei Monaten zu verkaufen. Meist gelingt es einem Makler zusätzlich einen 10 bis 15 % höheren Kaufpreis zu erzielen, wodurch die Provision ihre Berechtigung erhält. Statt dann mehr als gerechtfertigt ist.

Spätestens wenn ein potentieller Interessent fragt, wie lange die Immobilie schon am Markt ist sollte kein langer Zeitraum genannt werden müssen. Ab einem dreiviertel Jahr bis einem Jahr zählt die Immobilie als überreif und ist damit sehr schwer verkäuflich. Interessenten denken dann automatisch, dass das Objekt etwas haben muss, da es sonst schon längst weg wäre.

8. Privatverkäufer

sind oft an ihre Immobilie emotional gebunden.

Das kann gerade bei Besichtigungen eine große Hürde für die Abgeber darstellen. Das Verhalten von Interessenten ist oft sehr verschieden. Es gibt jene, die wenig reden und man weiß nicht recht, ob die Immobilie gefällt oder nicht. Wenn man keine Äußerungen vom Interessenten hört – was bei einem Privatverkäufer viel öfter der Fall ist als bei einer neutralen Person – kann man auch nicht zielgenau dieses oder jenes Thema konkret ansprechen.

Andererseits gibt es jene Interessenten, welche ein Objekt schlecht reden. Dies ist als Eigentümer und somit Privatverkäufer eines Objektes nur schwer auszuhalten, da man mit dem Objekt verbunden ist. Außerdem hat man den Eindruck, dass dadurch der Preis gedrückt werden soll. Aus meiner Praxis kann ich sagen, dass relativ viele Gespräche so beginnen. Wenn man es hier nicht schafft, wieder auf Schiene zu kommen ist der Interessent verloren. Ein gutes Beispiel ist auch die Prüfung der Bonität des Interessenten. Wie mir manche Mieter erzählt haben, kommt es bei neuen Mietern nicht sehr gut an, wenn diese vom Vermieter auf Herz und Nieren geprüft werden. Anders ist das, wenn eine neutrale Person diese Auskunft verlangt. Immerhin müssen beide ja dann über Jahre hinweg gut miteinander auskommen.



9. Professionelle Darstellung

der Immobilie mit Fotos sowie Darstellung des Umfeldes und der Infrastruktur.

Gerade bei einem Objekt kommt es auf eine bildhafte Darstellung an. Wirken die Fotos freundlich, sind sie aussagekräftig. Eine gute Kamera kann schnell sehr viel Geld kosten. Neben der guten Kamera sollte man auch die Feinheiten, wie diverse Einstellungen beherrschen und den notwendigen Blick dafür haben. Auch hier ist es günstig anhand von Checklisten die gesamte Infrastruktur des Objektes durchzugehen. Es sollte das äußere Umfeld erkennbar sein, das Gebäude und natürlich auch Fotos vom Innenbereich. Ein professioneller Fotograf hat klarerweise die entsprechende Ausrüstung und das Know-how, was allerdings einiges kostet. Zudem ist es wichtig, dass ein Objekt aus der richtigen Perspektive fotografiert wird. Die Fotos sollten zumindest die Qualität des gehobenen Mittelfeldes haben und dürfen bei einer professionellen Vermarktung nicht fehlen.



10. Nur ein Ansprechpartner für Ihre Immobilie

sonst haben Sie zwangsweise unterschiedliche Aussagen am Markt, was Interessenten verunsichert.

Wenn ein Privatverkäufer bereits negative Erfahrungen mit einem Maklerkollegen gemacht hat, wird er sich vielleicht überlegen, die Arbeit in Zukunft selbst zu machen. Damit beginnt oftmals eine Negativspirale. Faktum ist, dass potentielle Interessenten schnell merken, wie professionell jemand am Markt vorgeht. Und bei mehreren Anbietern derselben Immobilie wird diese auch sehr schnell als schwierig eingestuft, sonst bräuchte es ja nicht mehrere Anbieter. Vor allem Privatanbieter von Immobilien meinen, wenn die Immobilie von einem selbst und zusätzlich noch von möglichst vielen anderen Personen angeboten wird, dass es damit schneller ginge, die Immobilie zu vermarkten.

Eine Immobilienvermarktung ist ein professioneller Vorgang und es bedarf einer entsprechend guten Vorbereitung und Konsequenz. Von einem gut arbeitenden Immobilienberater mit entsprechender Erfahrung und dem richtigen Know-how kann für eine Immobilie ein wesentlich höherer Preis am Markt in überschaubarer Zeit erzielt werden, als ohne dem Immobilienexperten.

Faktum: Sie merken sehr schnell, ob Sie einen Profi vor sich haben. Allerdings wenn Sie nicht so oft mit einem Immobilienverkauf zu tun haben, woran soll man den Unterschied erkennen. Jeder behauptet von sich, der Beste zu sein, auch wenn am Ende des Tages nichts dabei raus kommt. Das verleitet dann einen Privatverkäufer zu sagen: „Ich biete die Immobilie selber an, denn ich bin sehr gewissenhaft und kann auch gut mit Kunden sprechen.“ Sie brauchen nicht viele, sondern einen Immobilienexperten, der weiß worauf es ankommt. Ehrlichkeit, Verlässlichkeit und Fleiß führen neben dem notwendigen Know-how immer zum Erfolg. Da ich verschiedenste Bereiche unter einen Hut bringe, schaffe ich meinen Kunden dadurch einen einzigartigen Mehrwert.

11. Rechtliches Know-How

Schutz vor Haftungen und Rückabwicklungen.

Bei vielen Verkaufsprozessen / Während des gesamten Verkaufsprozesses und bei diversen Prüfungsvorbereitungen habe ich erfahren, dass man über Gesetze sehr gut Bescheid wissen muss. Ich kann Ihnen heute sagen, dass es rückblickend wirklich wichtig ist, über diese umfangreiche Materie Bescheid zu wissen. Denn sie schützt vor Haftungen bzw. im schlimmsten Fall vor Rückabwicklungen von Käufen samt Haftungsthematik. Zudem gibt es in der Rechtsprechung laufend neue zusätzliche Aspekte, welche zu beachten sind. Daher ist auch laufendes Dazulernen erforderlich.



12. Planen Sie die Besichtigungszeiten

unter Berücksichtigung der optimalen Projektpräsentationen.

Für das richtige Präsentieren von Produkten gibt es eigene Produktschulungen. Einen viel größeren Stellenwert sollte die optimale Präsentation einer Immobilie erhalten. Wenn die Präsentation unter der Prämisse läuft, was diese Immobilie dem Kunden bringt, dann ist es schon ganz gut. Noch besser wäre es, die Wünsche der Kunden am oder im Objekt so umsetzen zu können, dass es den Interessenten anspricht und er es haben möchte. Natürlich ist die optimale Präsentation allein noch nicht alles, aber ein großer Schritt in Richtung Erfolg. / Nur es ist ein Puzzlestück, welches in Summe ein kleines Stück weiter in Richtung Erfolg ist.

Über den Autor



Ing. Anton Eibensteiner ist der Experte und Problemlöser im Bereich Immobilie und leistbares Wohnen. Er erfasst die Situation der Kunden rasch und hat in fast 30 Jahren ein einzigartiges Know-how im Bereich Immobilienvermarktung aufgebaut.

Er startete als Bautechniker und arbeitete sich in kurzer Zeit zum Bauleiter empor. Berufsbegleitend absolvierte er zu seinem Bauleiterjob

eine 4-semesterige Marketingausbildung am WIFI. Anschließend war er einige Jahre als Produktmanager bei Intel tätig. Über zwei Jahrzehnte hat er sich mit der Planung, Beratung und dem Verkauf von Kundenhäusern, Einfamilien- und Doppelhäusern beschäftigt.

Da er seit über 30 Jahren in der Baubranche tätig ist, kann er einen Interessenten beginnend beim Fundament, Keller, bei der Garage bis zu der Wahl der richtigen Böden umfassend beraten. In den letzten 12 Jahren hat er sich vor allem auf den Verkauf von bestehenden Wohnungen, neuen Wohnungen, Bauträgerprojekten sowie der Vermarktung von Wohnungen in den unterschiedlichsten Bezirken und Gegenden spezialisiert.

Ing. Anton Eibensteiner verknüpft mehrere Bereiche miteinander und schafft dadurch den Kunden einen Mehrwert. Er kann seine Kunden allumfassend kompetent beraten in den Bereichen:

- ✓ Mehr Vitalität in Ihrem Zuhause
- ✓ Wohnraumoptimierung
- ✓ Besseres Wohnen

Erfolg bedeutet für ihn, Menschen und deren Wünsche bestmöglich umzusetzen, sodass alle Beteiligten Freude daran finden.

Mein Angebot!

Möchten auch Sie mit einzigartigem Expertenwissen zu dem Wohnumfeld gelangen das Sie lieben? Dann sprechen Sie mit mir!

Ich bin Ihr Spezialist in der Immobilienvermarktung und freu mich darauf, liebe es, Ihnen zum gewünschten Wohnraum zu verhelfen.

Ich biete eine auf Ihre Wünsche ausgelegte Zusammenarbeit für eine erfolgreiche Vermarktung an. Wenn Sie mir alle Bereiche gut aufbereiten, statt zur Aufbereitung anvertrauen, können Sie mit mir gerne auch über eine Leistungsgarantie sprechen.





Kontakt

EV Immobilien
Vermarktung und Vermittlung

Ing. Anton Eibensteiner
Färbermühlgasse 13/2/3
A-1230 Wien

Mobil: +43(0)699/188 898 88
Mail: ae@immobilien-vermarktung.at
Web: www.immobilien-vermarktung.at
www.vitales-wohnen.at

Impressum

Text: Ing. Anton Eibensteiner
Bild und Layout: Susanne Welten
© 2018