

## Der große Verkäufertest

Finden Sie mit 10 einfachen Fragen ganz leicht selbst heraus, ob Sie gute Chancen haben, Ihre Immobilie selbst zu verkaufen.

Bin Ich in der Lage den möglichst besten Verkaufspreis zu ermitteln?

Meine Immobilie ist ein Unikat, ein Einzelfall!

Ja  Nein

Kenne Ich den regionalen Immobilienmarkt gut?

Kann ich die Angebots- und Nachfragesituation in meinem Mikromarkt bestimmen?

Ja  Nein

Kenne Ich die Potenziale meiner Zielgruppe?

Für jede Immobilie gibt es eine „optimale“ Käufergruppe die sich an den „4 L´s“ definiert.

Ja  Nein

Habe Ich für jeden Interessenten aussagekräftige Unterlagen und ein Farbexposé vorbereitet?

Aussagefähige und verkaufsfördernde Unterlagen erleichtern dem potenziellen Käufer die Entscheidung.

Ja  Nein

Kann ich meine Immobilie in mindestens 7 Vertriebskanälen, wie z.B. Zeitungswerbung, Anzeige im Internet, Direktvermarktung durch gezielte Postwurfsendungen etc. bewerben?

Nur wenn Ich alle Vertriebskanäle flächendeckend nutze, erzielt meine Immobilie die Marktdurchdringung und Aufmerksamkeit, die Ich für den optimalen Verkauf und Preis benötige.

Ja  Nein

Bin ich für meine vielen Kaufinteressenten immer erreichbar? Also mindestens Montags bis Freitags von 8:00 bis 20:00 Uhr und Samstags vom 9:00 bis 18:00 Uhr?

Ja  Nein

Bereite Ich die Besichtigungstermine meiner Immobilie mit Interessenten sorgfältig vor?

Ein gepflegter Zustand der Immobilie ist dabei sehr wichtig (aufgeräumt, ausreichend gelüftet etc.). Habe Ich einen „Tourenplan“ für die wirksame Präsentation der Immobilie entwickelt?

Ja  Nein

Kann Ich echte Interessenten von lästigen Immoblientouristen unterscheiden?

Ich will meine Zeit nicht mit den falschen Leuten verschwenden!

Ja  Nein

Bin Ich ein guter Händler? Verhandle Ich mehrere Male im Jahr in dieser (finanziellen) Größenordnung?

Was viele nicht wissen: Die Verhandlung beginnt bereits lange bevor ein Vertrag auf dem Tisch liegt.

Ja  Nein

Kann Ich Käufer bei der Finanzierung wirksam unterstützen?

Ohne Finanzierung kein Verkauf. Wenn Ich also „meinen Käufer“ wirksam unterstützen will, muss ich mir Gedanken über das Thema Finanzierungsunterstützung machen.

Ja  Nein

Immer, wenn Sie eine Frage mit „JA“ beantwortet haben, dürfen Sie sich 10 Punkte gutschreiben. Vergleichen Sie Ihr Ergebnis mit den nachfolgend stehenden Empfehlungen.

100 bis 80 Punkte

Gratulation, Sie scheinen ein echtes Verlaufstalent zu sein. Wenn Sie darüber nachgedacht haben als Immobilienvermarkter oder Empfehlungsgeber Geld zu verdienen, freuen wir uns, wenn Sie sich an uns wenden. Zum Verkauf Ihrer Immobilie jedenfalls benötigen Sie keine dringende Hilfe! Für Tipps oder sollten Sie keine Zeit haben Ihre Immobilie zu verkaufen, stehen wir selbstverständlich zur Verfügung!

70 bis 50 Punkte

Sie haben viele Stärken, ein guter Immobilienvermarkter kann Ihnen helfen die Geschwindigkeit zu erhöhen und spart Ihnen viel Geld. Wir empfehlen Ihnen sich zumindest mal über die Vermarktung mit einem Profi zu sprechen

40 – 0 Punkte

Ihre Stärken liegen sicher eher in Ihrem Beruf oder ihrer Berufung. Die Empfehlung ist: „Dringend und schnell Kontakt zu einem professionellen Immobilienvermarkter aufnehmen.“ Wir freuen uns natürlich, wenn wir Ihren Anruf erhalten. Am besten keine Zeit verschenken und mit unserer Verkaufsgarantie zu Ihrem gewünschten Kaufpreis kommen.

Lassen Sie Ihr Gefühl entscheiden.

Ihr Team der ADi-marketing GmbH

**Herr F. Gotta: 0174-8889992    Herr H. Wenk: 0151 25806050**