IMMOCOMPANY
TIME TO CHANGE

IMMOBILIENVERKAUF MIT WOW-FAKTOR

DIE MAXIMALE ANZAHL AN INTERESSIERTEN KÄUFERN FÜHRT UNWEIGERLICH ZUM BESTMÖGLICHEN KAUFPREIS UND WIR ZEIGEN IHNEN WIE ...

VORWORT
JENS BROCKMANN

ÜBER MICH

Ich bin 57 Jahre alt und arbeitet seit über 30 Jahren in der Immobilienbranche. Ich habe bisher 100te Immobilienbewertungen durchgeführt und Vermittlungen von Wohnimmobilien wie Eigentumswohnungen, Mehrfamilienhäusern und Einfamilienhäusern vorgenommen. Der durchschnittliche Zeitraum, in dem eine Immobilie verkauft wird, beträgt 6 Wochen.

Ich habe ein einzigartiges Verkaufssystem entwickelt. Diese Methode hat eine Erfolgsquote von 89 %. Außerdem bin ich “Geprüfter Immobilienbewerter für Wohnimmobilien”. Ich habe darüber hinaus das ImmoXpert Coaching durchgeführt.Ich wurde 2023 als Gewinner des European Enterprise Award - Zuverlässigster Immobilienmakler Brandenburg - ausgezeichnet.

Mein Anspruch ist es, einen Verkauf mit dem bestmöglichen Ergebnis zu liefern, für Sie als Verkäufer und für den Käufer.

Das verbinde ich mit meiner ganzen Power, Direktheit und Leidenschaft. Dabei ist mir Ehrlichkeit und Wahrhaftigkeit sehr wichtig, denn ich rede nicht gerne um den heißen Brei, sondern bringe das was wichtig ist, auf den Punkt.

Sie vertrauen mir Ihre Immobilie zum Verkauf an und lehnen sich einfach entspannt zurück.

Ihr Jens Brockmann

UNSER GEMEINSAMES ZIEL BEIM VERKAUF

DAS ZIEL:

Einen sehr guten Kaufpreis beim Verkauf Ihrer Immobilie erzielen!

+5% BIS +10%

Aus der Erfahrung meiner Immobilienverkäufe hat mein System "Immobilien-verkauf" in 89 % der Fälle einen 5 bis 10 % höheren Verkaufspreis erzielt!

© IMMOCOMPANY

DIE 3 GRÖSSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENVERKAUF

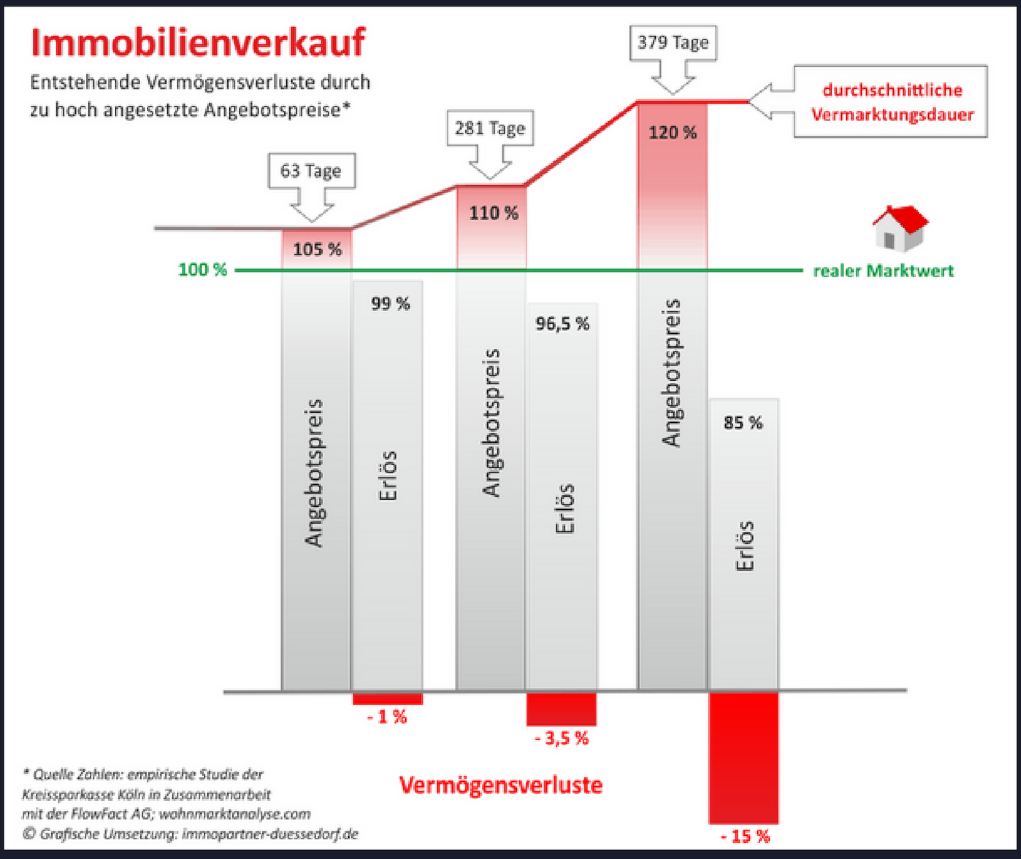
und warum Sie diese unbedingt vermeiden sollten.

© IMMOCOMPANY

FEHLER 1:

"ICH SETZE DEN PREIS HÖHER AN, DENN RUNTER GEHEN KANN ICH JA IMMER NOCH."

Bei dieser Vorgehensweise kann ein Vermögensschaden von bis zu 20 % im Vergleich zum realen Marktwert entstehen.



- Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise
- Kaufinteressenten kennen den Markt und verstehen, dass Angebotspreis und realer Marktwert differieren
- Es finden sich immer weniger Interessenten und Objekt wird zum "Ladenhüter"
- Nach langer Vermarktungsdauer ist es nur mit Preisnachlass zu verkaufen
- Zeigt die Bedeutsamkeit einer seriösen Marktwertermittlung

FEHLER 2:

"ICH HABE ZEIT UND MUSS NICHT DIREKT VERKAUFEN."

Wer nicht innerhalb der ersten Wochen der Vermarktung seine Immobilie erfolgreich verkauft, bei dem kann die Dauer auf bis zu 379 Tage ansteigen verbunden mit ebenso hohen Vermögensverlusten.

© IMMOCOMPANY

FEHLER 3:

"ICH PROBIERE ES ERSTMAL SELBST AUF EIGENE FAUST UND KANN JA IMMER NOCH EINEN MAKLER EINSCHALTEN."

Diese Vorgehensweise führt dazu, dass Ihre Immobilie "Schritt für Schritt" wie sogenanntes "Sauerbier" angeboten wird und der Preis schrittweise ins bodenlose fällt.

Jede Immobilie ist am Anfang der Vermarktung heiß und begehrt und deshalb sollten Sie unter allen Umständen mit einem realistischen Marktwert den Verkauf starten. So stellen Sie sicher, dass zu Beginn die Anzahl der Interessenten am höchsten ist.

Haben Sie viele Interessenten, ist die Wahrscheinlichkeit am höchsten, dass mehrere gleichzeitig Ihre Immobilie kaufen wollen - Also gut für Sie als Verkäufer!

Verteilen sich die Interessenten auf viele Wochen und Monate, sinkt die Nachfrage und die Wahrscheinlichkeit zu einem hohen Preis zu verkaufen, sinkt entsprechend.

VERKAUFSBEISPIEL 1

Hintergrund:

Verkaufsgrund:
Scheidungsimmobilie

Vermarktungsdauer: 4 Monate

Anzahl der Interessenten: 40

Anzahl der Besichtigungstermine: 2

Besichtigungs-Interessenten: 18

Angebotspreis: 695.000 €

Kaufpreisangebote: 7

Finaler Kaufpreis: 695.000 €

© IMMOCOMPANY

VERKAUFSBEISPIEL 2

Hintergrund:

Verkaufsgrund:
Gewinnmitnahme

Standort:
Berlin Reinickendorf

Vermarktungsdauer: 3 Monate

Anzahl der Interessenten: 45

Anzahl der Besichtigungstermine: 4

Besichtigungs-Interessenten: 17

Angebotspreis: 149.000 €

Kaufpreisangebote: 8

Finaler Kaufpreis: 150.000 €

VERKAUFSBEISPIEL 3

Hintergrund:

Verkaufsgrund:
Scheidungsimmobilie

Vermarktungsdauer: 2,5 Monate

Anzahl der Interessenten: 52

Anzahl der Besichtigungstermine: 4

Besichtigungs-Interessenten: 12

Angebotspreis: 495.000 €

Kaufpreisangebote: 2

Finaler Kaufpreis: 495.000 €

© IMMOCOMPANY

DIE IDEALE IMMOBILIENVERMARKTUNG

Auszug aus unserem WOW-FAKTOR System:

- Detaillierte Zusammenstellung der Objektunterlagen
- Professionelle Fotos und 3D Panorama-Besichtigung
- Exclusive Exposéerstellung als Life Style Magazin
- Bewerbung der Immobilie auf Internetportalen u. Social Media
- Standort-Marketing
- bundesweites Immobilien-Netzwerk und vorgemerkte Interessenten
- Besichtigungen konzentriert auf wenige Termine
- Qualifizierung und Prüfung der Kaufinteressenten vor dem Notartermin
- Finanzierungsprüfung bzw. Einholen einer Finanzierungsbestätigung
- professionelle Kaufvertragsabwicklung mit unseren Notariaten
- Übergabe der Immobilie nach dem Verkauf

ImmoScout24 immowelt kleinanzeigen

5 VORTEILE IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT MIR

Ich erreiche die maximale Anzahl an Interessenten zum Vermarktungsstart.

Kurze Vermarktungsdauer, damit Ihre Immobilie kein Ladenhüter wird.

Mein "Schritt für Schritt-System" garantiert vorhersehbare Ergebnisse und ich überlasse nichts dem Zufall.

89%

Meine Vermarktungs-Strategie erzielt hohe Kaufpreise, die zu 89% über dem Marktwert liegen.

Ich begleite Sie vom ersten Gespräch bis zum Eingang des Kaufpreises auf Ihrem Konto.

© IMMOCOMPANY

- Verkaufspreise können nicht garantiert werden.

Wir zeigen hier Erfahrungswerte realer Kundenbeispiele.

WIE SIEHT EINE ZUSAMMENARBEIT AUS?

Kostenfreie Erstberatung

Sie vereinbaren online oder telefonisch einen Termin für eine kostenfreie Erstberatung.

Ich schaue mir Ihre Immobilie an

Nach unserem Beratungstermin stelle ich Ihnen mein WOW-FAKTOR System vor und schaue mir Ihre Immobilie an, um eine professionelle Bewertung erstellen zu können.

Professionelle Bewertung

Sie erhalten von mir eine professionelle Bewertung und ich entwickle für Sie die perfekte Marketing- und Vermarktungsstrategie.

IHR ANSPRECHPARTNER

Jede Immobilie ist einzigartig und für mich stehen Verkäufer und Käufer im Mittelpunkt der Interessen.

Ich stehe Ihnen als Berater beim Kauf bzw. Verkauf vermittelnd und fair zur Seite.

Durch meine 32 jährige Erfahrung in der Vermittlung von Immobilien, bin ich mir meiner Verantwortung Ihnen gegenüber bewusst und lebe diese jeden Tag.

TESTIMONIALS

Wir waren mit der Arbeit von Herrn Brockmann sehr zufrieden. Er hat uns im Vorfeld umfangreich beraten und auch eine Wertermittlung angefertigt. Der Verkauf ging schnell über die Bühne. Herr Brockmann hat uns auch zum Notar begleitet und hat die Übergabe durchgeführt. Wir konnten ihn jederzeit bei Fragen ansprechen und er hat uns alle Fragen fachlich top beantwortet. Danke.

"Sehr guter Makler. Ohne uns einmal gesehen zu haben, verlief der Verkauf unserer Eigentumswohnung einwandfrei.

"Makler ist sehr zu empfehlen. Lief alles schnell und unkompliziert mit dem Wohnungsverkauf. Makler war immer kurzfristig erreichbar und sehr fachkompetent.

Zufriedenheitsbestätigung. Schnelle Kontaktaufnahme und Umsetzung, freundlich und seriös, fachlich versiert und lösungsorientiert.

JETZT IHRE IMMOBILIE MIT WOW-FAKTOR VERKAUFEN!

Immocompany
Jens Brockmann
Geprüfter Immobilienbewerter für Wohnimmobilien

Ahornweg 23a
16515 Oranienburg

E-Mail:
info@immocompany.net
Tel. 0176 - 208 45 790