

Wir verkaufen Ihre Immobilie.

Schnell und sicher.



Das sind wir für Sie – Fakten über uns

Qualifikationen:

1998 - 2000
Berufsbegleitendes Studium: Deutsche Immobilien Akademie
Freiburg
Abschluss: Immobilienwirt (Diplom DIA)

2009 - 2010
Berufsbegleitendes Studium: Deutsche Immobilien Akademie
Freiburg, Kontaktstudiengang
Sachverständigenwesen
Abschluss: Immobilienbewerter (DIA)

2009
Zertifizierungsprüfung: DIA Consulting AG Freiburg,
Zertifikats-Nr.: DIA-IM-002
Zertifizierter Immobilienmakler (DIA) nach DIN EN 15733

Berufserfahrung:

Seit 1993 im Freiburger Immobilienmarkt tätig.

Mitgliedschaften:

IVD - Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V. Mitglieds-Nr. 005287



Gutachter im Gutachterausschuss der Stadt Freiburg



Die Erfolgsformel für Ihren Immobilienverkauf

Unser Anspruch ist:

- Ihre Immobilie zum bestmöglichen Preis zu verkaufen
- Ihre Immobilie so zügig wie möglich zu verkaufen
- Ihre Immobilie sorgenfrei zu verkaufen

Dirk Schemmer Immobilien im Überblick:



Dirk Schemmer, Geschäftsführer
Immobilien-Spezialist für Wohnimmobilien

Seit über 15 Jahren habe ich mich als Spezialist für Wohnimmobilien im Großraum Freiburg erfolgreich am Markt etabliert. Als erster DIA-zertifizierter Immobilienmakler in Südbaden biete ich Ihnen Dienstleistungen mit höchsten Qualitätsstandards. Individuell mit Ihnen abgestimmte Marketingkonzepte, kompetente Beratung und hochwertige Präsentation sind die Garanten für einen in allen Belangen erfolgreichen Verkauf oder einer gelungenen Vermietung Ihrer Immobilie.

Dirk Schemmer
von der Zertifizierungsstelle DIAZert der DIA Consulting AG
zertifizierter Immobilienmakler (DIA)®

Tätigkeitsfeld: Wohnimmobilien
Zertifikats Nr.: DIA-IM-002

Dadurch profitieren Sie als Kunde von:

- Einem Immobilienexperten mit höchsten Qualitätsstandards
- International vergleichbaren Makler-Dienstleistungen durch die Norm EN 15733
- Deutlicher Qualitätsabgrenzung zum Wettbewerb
- Einem qualifizierten Fachmann, der sich ständig weiterbildet und der jährlich geprüft wird.



Wer heute eine Immobilie ohne Hilfe durch einen erfahrenen Immobilienprofi verkaufen möchte, begibt sich auf eine Abenteuerfahrt. Käufer sind nicht mehr im Überfluss vorhanden und durch das Internet sind sie auch noch bestens informiert.

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.

Diese Broschüre gibt Ihnen einen Einblick in unsere Arbeitsweise und zeigt Ihnen, warum Sie auf unsere Unterstützung setzen sollten.

Ihre Vorteile auf einen Blick



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.

Wir kennen Ihren Markt

Wir studieren kontinuierlich den Immobilienmarkt in Ihrer Region. Dies ist die unabdingbare Voraussetzung, um professionell handeln zu können. Alles andere wäre Kaffeesatzleserei und das hat Ihre Immobilie nicht verdient.

Marktbericht

Sie erhalten eine top-aktuelle Auswertung des Immobilienmarktes in Ihrer Region, so dass Sie exakt sehen, mit welchen Immobilien Sie in Konkurrenz stehen. Nur so können Sie einen marktfähigen Preis ermitteln.

Aktuell informiert

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

Vorabqualifizierung von Interessenten

Viele angebliche Interessenten wollen nur mal einen Blick in das Zuhause von anderen Leuten werfen, um z. B. Einrichtungsanregungen zu bekommen. Wir trennen Immobilitouristen von wirklichen Kaufinteressenten, damit Sie nur ernsthafte Angebote erhalten und nicht Ihre Zeit und Nerven verschwenden.

Liste von Referenzen

Wir geben Ihnen aussagekräftige Referenzen, die Ihnen zeigen, wie vorteilhaft und angenehm eine Zusammenarbeit mit uns ist.

Immo-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 Dauer des Verkaufs reduzieren.



Wir sorgen für den perfekten Verkauf.

Was sich viele Verkäufer nicht klar machen:

»Sie können Ihren Makler loswerden, aber niemals die Aufgaben, die von ihm durchzuführen sind.«

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 Makler für Ihre Immobilie durchführen. Wer meint, mit ein paar Anzeigen sei der Immobilienverkauf erledigt, der wird schnell eines Besseren belehrt.

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 die 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 Maklers dem großen Verlustrisiko gegenüberstellen, dem Unerfahrene im Immobiliengeschäft ausgesetzt sind, dann ist es fahrlässig, auf die Hilfe eines Maklers zu verzichten.

Risiko Privatverkauf

Es gibt Menschen, die in der Lage sind, ohne die Hilfe eines Maklers 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 und Naivität können Sie am Ende eine Stange Geld kosten.

„Sicherheit und Freiräume“

Vorteile eines Verkaufes durch unser Maklerbüro

Zeit

Ein Immobilienverkauf ist ein Vollzeit-Job. Wenn Sie die meiste Zeit des Tages arbeiten, könnten Sie wichtige Interessenten verpassen. Ein Verkauf kann sich über Wochen und Monate hinziehen; möchten Sie wirklich Ihren Beruf über diesen langen Zeitraum in Mitleidenschaft ziehen?

Und wollen Sie wirklich das Risiko eingehen, dass Interessenten Ihre Nichterreichbarkeit nutzen und sich andere Objekte anschauen? Wenn Sie Pech haben, verlieben sie sich in eine andere Immobilie und schauen Ihre gar nicht mehr an.

Wir haben Mitarbeiter, die sich permanent um die Interessenten für Ihre Immobilie kümmern, so dass keine Anfrage unbeantwortet bleibt. Wir sieben für Sie auch echte Interessenten von „Zeitstehlern“ heraus, so dass Ihr normaler Tagesablauf so wenig wie möglich aus den Fugen gerät.

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 Immobilien stressfrei und sicher zu verkaufen.

Werbung

Wir wissen, wo und wie Sie werben müssen und welche Aktionen die meisten Rückläufer bringen. Zu allererst gehen wir durch unsere umfangreiche Bestandskundenliste. Vielleicht haben wir schon den Käufer für Ihre Immobilie, so dass wir Sie schnell zum Notar begleiten können.

 **dirk schemmer** IMMOBILIEN



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 Ihrer 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.

Es gibt viele Gründe, warum Sie mit uns zusammenarbeiten sollten. Ein paar davon haben wir für Sie aufgelistet. Fragen Sie uns nach dem kompletten Marketingplan und Sie werden positiv überrascht sein, was wir alles unternehmen, damit Sie zügig einen Käufer finden.

Die stärksten Leistungen für Sie in der Übersicht:

Beratung in allen Immobilienangelegenheiten

Nachvollziehbare Bewertung Ihrer Immobilie durch vergleichbare Angebote mittels einer ständig aktualisierten Marktanalyse. Nur so erhalten Sie einen fundierten Marktpreis.

Stärken-/ Schwächenanalyse Ihrer Immobilie

Stärken herausstellen, Schwächen mindern – So werden Interessenten schneller auf Ihre Immobilie aufmerksam.

Auswahl der Werbemittel

Jeder muss individuell angesprochen werden, damit Interesse geweckt wird.

Erstellung repräsentativer Werbeunterlagen

Zu einem Immobilienverkauf gehören ansprechende und umfassende Informationen. Wer hier geizt, muss später Abstriche machen.

Inserieren in allen wichtigen Medien

Sie haben keine Zeit zu verschenken. Daher inserieren wir Ihre Immobilie in allen wichtigen Medien, um eine möglichst große Aufmerksamkeit zu erzielen.

Ansprechen vorgemerkter Kunden

Wir rufen unsere Bestandskunden an. Vielleicht hat sich Ihr Verkauf damit schon in Kürze erledigt.

Durchführung der Haus- bzw. Wohnungsbesichtigungen

Wir passen die Besichtigung an die Bedürfnisse des jeweiligen Interessenten an, D. h. wir stellen die Vorzüge Ihrer Immobilie gezielt für die jeweiligen Bedürfnisse dar. Damit erscheinen Sie interessanter.



Wir finden die richtigen Interessenten für Sie.

*„Verkaufen ist ein Marathon,
kein 100-Meter-Lauf“*

Alfred G. Lämmle, Verkaufstrainer

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 wohlüberlegt 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. Ängste stellen sich ein und Unsicherheit kommt auf. Wir kümmern uns intensiv um die Kaufinteressenten, 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 Maklerunterstützung. Bei Privatverkäufen geht es letztendlich nur über den Preis, damit überhaupt ein Käufer gefunden wird. Leider denken viele Privatverkäufer, 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, gerät der Kaufpreis nicht so stark unter Druck und die Verhandlungen gestalten sich wesentlich leichter.



Den richtigen Preis zu finden,
ist keine leichte Entscheidung.

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 wollen 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 bezahlen. Wieso kann Ihr Gefühl Sie so täuschen? Nach all den Jahren haben Sie Ihr Zuhause zu 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 objektiv mithalten?

Es gibt so viele Sachen, 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 Immobilienmaklers, der sich in Ihrer Region bestens auskennt. Fragen Sie uns nach einem aktuellen Marktbericht und Sie erhalten nicht nur aktuelle Preise, sondern auch Verkaufszeiträume, in der die Immobilien am Markt angeboten wurden.

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 müssen Sie bei der Kaufpreisfindung berücksichtigen. Wir können Ihnen diese Informationen geben.

Falscher Startpreis weckt falsche Erwartungen und lockt die verkehrte 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 schmeißt 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.

Lassen Sie sich auf jeden Fall von einem Immobilienfachmann beraten, wenn Sie Ihren Kaufpreis festlegen.

Warum Sie sich für einen Makler entscheiden sollten.

Interessenten sind aus Höflichkeit nicht ehrlich zu Privatverkäufern

Ein Immobilienkauf 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 Maklern 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. Und 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 Maklers mit Sicherheit nicht zueinander gefunden. Nur nach viel Krisen- und Erwartungsmanagement konnten wir beide Seiten dazu bringen, sich einig zu werden. Trauen Sie sich das auch zu? Wir machen es jeden Tag.

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. Lassen Sie es bei Ihrer Immobilie nicht so weit kommen und greifen Sie rechtzeitig auf die Hilfe eines professionellen Immobilienmaklers zurück.



