

# RATGEBER IMMOBILIEN VERKAUF



**PW IMMOBILIEN GMBH**

VENLOER STR. 573 | 50259 STOMMELN | 02238 – 479 999 4



„EINE IMMOBILIE ZU  
VERKAUFEN IST  
EINE GROSSARTIGE  
GELEGENHEIT,  
NEUE WEGE ZU  
BESCHREITEN UND  
EIN NEUES  
ABENTEUER ZU  
STARTEN“.

*Denis Görtz*





# WIR STELLEN UNS VOR



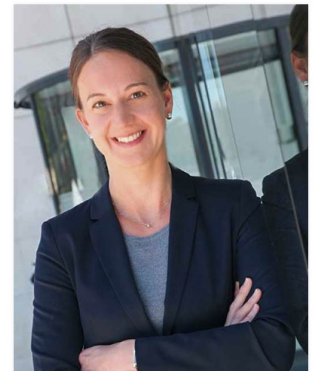
**Denis Görtz**  
**Geschäftsführer**



**Julia Görtz**



**Stephan  
Beneda**



**Christina  
Großmann**

Sie lernen mit uns ein junges, dynamisches Immobilienunternehmen im Herzen von Stommeln, dem Mühlenort in der Nähe von Köln kennen. Wir haben uns auf den Verkauf von Wertanlage-Immobilien spezialisiert. Mit diesem Ratgeber geben wir Ihnen ein paar wichtige Tipps und Fallstricke mit auf den Weg, um böse Überraschungen beim Erwerb einer Wertanlage-Immobilie zu minimieren.

# MEHR GELD BEIM VERKAUF



Mit diesen **5 Tipps** bekommen Sie mehr **Geld** für Ihre **Immobilie**:

1. Simplel, aber wirksam:

Ordnung schaffen und sauber machen.

2. Top in Schuss:

Instandgehaltene Immobilien sind mehr wert.

3. Gepflegter Garten:

Rasen mähen & Hecke stutzen.

4. Leerstand:

Käufer sind bereit, mehr für bezugsfertige Immobilien zu zahlen.

5. Genehmigungen:

Anbauten, Wintergärten etc. genehmigen lassen.



# FÜNF FEHLER



**Diese typischen Fehler sollten Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie unbedingt vermeiden:**

## **1. (Kleine) Schönheitsreparaturen schleifen lassen**

Jeder kennt es. Auf der Besichtigung Ihrer Traumimmobilie finden Sie jede Menge kleine Makel. Hier blättert etwas ab, da ist etwas abgebrochen und dort tropft etwas.

Oftmals sind es simple und im Verhältnis zum Kaufpreis auch günstige Reparaturen, die den ersten Eindruck deutlich verbessern.

In der Preisverhandlung werden von Interessenten für kleine Makel oft hohe Preisabschläge gemacht.

# FÜNF FEHLER



## 2. Preis hoch ansetzen und runterhandeln lassen

Wir sind nicht auf dem Autobasar.

Mondpreise inserieren nach dem Motto „Jeden Tag steht ein Dummer auf“ ist keine ratsame Strategie und kann sich sehr lange ziehen.

Den Preis zuerst einmal hoch ansetzen und dann runterhandeln lassen ist auch keine zielführende Methode. Nur durch ein wirklich attraktives Angebot schaffen wir Nachfrage. Bei guter Nachfrage haben wir eine starke Verhandlungsposition. Bei geringer oder keiner Nachfrage wird auch nicht für weniger verkauft, sondern gar nicht.

Die letzten Jahre haben wir uns in einem Verkäufermarkt befunden. Das Angebot war kleiner als die Nachfrage. Nun sind wir durch eine neue Marktsituation in einem Käufermarkt angelangt. Das Angebot ist zwar weiterhin klein, aber viel weniger Menschen können es sich leisten. Die Interessenten, die es sich leisten, wissen um diese Wende und nutzen das zu ihrem Vorteil aus. Schaffen Sie daher von Anfang an ein attraktives Angebot.



# FÜNF FEHLER



### **3. An den Nachbarn | Bekannten verkaufen**

„Mein Nachbar hat schon Interesse angemeldet, wenn ich verkaufe“. Am Ende sind Sie meist nur eine gute Freundschaft los und nicht Ihre Immobilie.

Jeder Nachbar / Bekannte kennt Ihre Immobilie durch private Besuche aus der Vergangenheit. Ein Verkauf ist daher sehr bequem. Man muss die Immobilie nicht mehr “verkaufen“. Die Bekannten kennen sie schließlich.

Einen Haken hat die Sache jedoch immer. Ihre Nachbarn / Bekannten appellieren stets an Ihre jahrelange Freundschaft, Ihre grenzenlose Gutmütigkeit und gestehen sich selbst dabei einen kräftigen „Freundschafts-Preis“ zu.

Bei manchen Immobilien können diese Abschläge schnell sechsstelligen Summen bedeuten und wehe, im Nachhinein ist etwas mit dem Haus nicht in Ordnung.

Dreimal dürfen Sie raten, wer Ihnen dann nicht mehr gut gesonnen ist.

# FÜNF FEHLER



## **4. Klobrille hoch und fertig ist das Badezimmerfoto**

Meine persönlichen Lieblingsbilder bei den gängigen Immobilienportalen sind die Badezimmerbilder. Ganz besonders beeindruckend: Klobrille hoch, Plüschdeckelüberzug, Duschvorhang zu und noch ein einsamer Q-Tip am Waschbeckenrand.

Mit der Qualität der Bilder suggeriere ich unterbewusst eine Qualitätsanmutung der Immobilie. Einige wertige Immobilien mit guter Chance auf einen Verkauf sind mangelhaft inszeniert.

Es geht darum, möglichst viele Menschen anzusprechen. Auch diejenigen, die bei einem Bild mit hochgeklappter Klobrille direkt zum nächsten Inserat springen, obwohl das nichts mit dem Wert der Immobilie zu tun hat.



# FÜNF FEHLER



## 5. Exposé

Sie kennen Ihr Haus am besten. Viele Vorteile Ihres Hauses sind für Sie selbstverständlich. Es ist wichtig, die Immobilie auch im Text des Exposés verständlich zu beschreiben und die Vorteile an den Leser zu transportieren. Der potentielle Käufer kennt Ihr Haus nicht und sucht nach dem vermeintlichen “Haken an der Sache“. Malen Sie Bilder mit Ihren Worten und lassen Sie Ihren Leser gedanklich durch Ihr Haus schreiten.

Emotion weckt Begehrlichkeit. Welche Vorteile genießt der neue Bewohner, wenn er Ihr Haus kauft? Was macht es zu einem Zuhause, in dem man sich wohlfühlt?

Ist der erste Eindruck nicht perfekt, könnte es sein, dass es nicht einmal zu einer Besichtigung kommt, auch wenn die Immobilie genau das Richtige für den Interessenten ist.

Viel Zeit, Arbeit und Herzblut in ein vernünftiges Exposé zu stecken, zahlt sich aus!



# HILFE ERWÜNSCHT?

## **Wir lieben Immobilien! Und wir lieben unsere Region!**

Wenn Sie den Verkauf Ihrer Immobilie gerne in erfahrene Hände geben möchten, dann sind wir genau der richtige Ansprechpartner.

Mit unserer professionellen und innovativen Verkaufsstrategie können wir Ihnen helfen, den bestmöglichen Preis für Ihre Immobilie zu erzielen und das in kürzester Zeit.

Wir übernehmen alle Formalitäten, kümmern uns um die komplette Verkaufsabwicklung und tragen sämtliche Kosten für die Vermarktung und alle verkaufsrelevanten Unterlagen.

Sie genießen einen unkomplizierten Service, damit Sie sich sicher und wohl fühlen.



# WARUM PW IMMOBILIEN?

## Das sagen Kunden über uns

**S** **Sophia Gröppmair**  
vor 1 Monat



Von der Zusammenarbeit mit Denis Görtz bin ich absolut begeistert! Sehr Weiterlesen

Veröffentlicht auf Google

**B** **Ben**  
vor 1 Monat



Hallo, wurde von Anfang an sehr gut beraten und bin mit mein Kauf super Weiterlesen

Veröffentlicht auf Google

**F** **Florian Forster**  
vor 1 Monat



Sehr professioneller Makler, der mir in kürzester Zeit helfen konnte. Von den Weiterlesen

Veröffentlicht auf Google

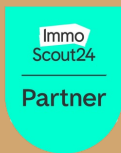
**P** **Philipp Morjan**  
vor 1 Monat



Kompetenter und zuverlässiger Makler.

Veröffentlicht auf Google

Makler  
**MASTERCLASS**



**Meta**  
Business Partner

**Matterport™**

**65**

Vermarktungen

**1000**

Vorgemerkte  
Kaufinteressenten

**120**

Zufriedene  
Kunden



### Wir stehen zu unserem Wort!

Auch wenn wir ein junges Team sind, teilen wir traditionelle Werte.

Aufrichtigkeit, Ethik & Moral sowie ein Versprechen zu halten ist uns wichtig.

Diese Werte, gepaart mit innovativer Vermarktung, der dem Zahn der Zeit entspricht, sind eine starke Kombination, die Ihren

Immobilienverkauf zum vollen Erfolg bringen.

*Denis Görtz*

PW Immobilien 11

# NACHHALTIG. KOMPETENT. ZUVERLÄSSIG.



Ihr Ansprechpartner

**Denis Görtz**

Geschäftsführer

**Büro Stommeln**

Venloer Str. 573

50259 Pulheim

Tel: 02238 – 479 999 4

Mobil: 0152 - 5645 6047

E-Mail: [goertz@projekt-wohlstand.com](mailto:goertz@projekt-wohlstand.com)

[www.projekt-wohlstand.com](http://www.projekt-wohlstand.com)



**Projekt Wohlstand**  
Immobilien GmbH

Projekt Wohlstand Immobilien GmbH | Lerchenweg 3 | Monheim am Rhein

#### HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Diese Verkaufsbroschüre wurde sorgfältig erstellt. Für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der Informationen in dieser Verkaufsbroschüre übernehmen wir jedoch keine Gewähr. Die Visualisierungen, Zeichnungen und Fotos sind unverbindliche Darstellungen und Gestaltungsvorschläge aus Sicht des Illustrators. Sie sind nicht plan- und maßstabsgetreu. Sämtliche Möblierungen und jegliche Einrichtungsgenstände sind nur unverbindliche Vorschläge und nicht im Leistungsumfang enthalten. Gültigkeit: Stand: Dezember 2022

#### BILDNACHWEISE

Titel/ ©Denis Görtz, Projekt Wohlstand | ©Antonio Anicito | shutterstock.com | ©Kai Prelec | ©Collection Business Center GmbH Düsseldorf



ERFOLG HAT DREI  
BUCHSTABEN:  
TUN!

- GOETHE-

