

# Immotipp der Woche (166)

## Wir können anders (4)

In den letzten beiden Ausgaben des Immotipps habe ich die notwendige, richtige Strategie und die Verhinderung des Besichtigungstourismus beschrieben. Fast zwangsläufig kommt man dabei auf zwei weitere, wichtige Themen: Vermarktungsgeschwindigkeit und Preistreue.

In jüngster Vergangenheit machen wir verstärkt die Erfahrung, dass bei Anwendung einer bestimmten Verkaufsstrategie die Vermarktungsgeschwindigkeit drastisch steigt und gleichzeitig eine sehr hohe Preistreue entsteht. Unter Preistreue verstehe ich, ob es meinem Büro gelingt, den vorher mit dem Eigentümer vereinbarten Verkaufspreis am Markt auch tatsächlich durchzusetzen.

Nachdem die Nachfrage am Anfang am größten ist, muss die Immobilie mit einem „Urknall“ auf den Markt kommen. Dazu gehören die professionelle Aufbereitung mit Home-Staging,

schöne Fotos, überarbeitete Grundrisse, ein perfektes Exposé mit allen notwendigen Angaben und vieles weitere mehr. Baut man dann noch Berührungshemmnisse der Interessenten ab, erhält man sehr schnell viele Anfragen. Der Verkauf kann zügig und ohne wesentliche Preisverhandlungen über die Bühne gehen. Dies ist: Schneller Verkauf zum Höchstpreis – unser Spezialgebiet.

Tipp: Wenn Sie nicht möchten, dass Ihre Immobilie lange im Internet und in der Zeitung beworben wird, fragen Sie bei uns an, wie wir zeitnah verkaufen, ohne große Widerstände verkaufen. Ein Gespräch lohnt sich immer!

**Der nächste Immotipp erscheint am 22. 11. 2013**



Mit freundlicher Empfehlung  
**Peter Vierheilg**

**Verkauf oder Vermietung? Wir beraten Sie gerne, rufen Sie an!**



**Vierheilg & Partner**

Gesellschaft für Bank- und  
Immobilienberatung mbH

Pestalozzistraße 1, 07551 Gera

☎ 0365 / 54818000

[www.vierheilg-immobilien.de](http://www.vierheilg-immobilien.de)

