



Immobilienverkauf mit Qualität, Erfahrung & Vertrauen
**Gemeinsam das Ziel erreichen –
schnell und erfolgreich**



Geprüfte
Qualifikation
Prüfzeichen
gültig bis:
2025-08-16

www.tuv.com
ID 0000057507



Robin Alexander Gläsel ist Immo-
makler und Makler für die
für Immobilienbewertung mit TÜV
Rheinland geprüfter Qualifikation
& geprüfter Marktwert-Maker
(SPRENGNETTER Akademie)

<http://www.immobilien-depot-owl.de>



**Immobilien-Depot
O W L**



Ihr Kompass durch eine spannende Zeit

Liebe Eigentümer*innen,

wer eine Immobilie verkaufen möchte, der setzt seine Segel auf neue und spannende Ziele. Habe ich den richtigen Wind zum Segeln? Habe ich gute Segelkameraden? Kenne ich überhaupt mein konkretes Ziel? Ob eine Weltumrundung oder ein Immobilienverkauf: beides muss gut geplant sein, damit Sie erfolgreich und sicher am Ziel ankommen können. Immobilien-Depot OWL unterstützt Sie als erfahrener Dienstleister bei Ihrem Verkauf. Mit persönlichem Service, einer schnellen Verkaufszeit und einem idealen Verkaufspreis!

Beraten, begleiten, verkaufen

Denn der Verkaufspreis ist deutlich mehr als nur ein Startpreis. Vielmehr ebnet er bei richtiger Kalkulation den Weg zu einem bestmöglichen Verkaufsergebnis. Exzellente Branchen- und Zielgruppenkenntnis sind bei der Auswahl der Preisstrategie allerdings die wichtigsten Komponenten. Kombiniert mit modernen Marketingmethoden wie der 360-Grad-Besichtigung und einem Gespür für Menschen und Märkte schaffen wir bei Immobilien-Depot OWL die ideale Grundlage für Ihren Erfolg. Für Immobilienbesitzer*innen natürlich kostenfrei bis zum erfolgreichen Verkauf!

Doch der Segelpartner sollte nicht nur geschäftlich, sondern auch persönlich passen. Gerne laden wir Sie deshalb ein, uns und unsere Leistungen näher kennenzulernen. Bei Ihnen zu Hause oder bei uns im Büro. Denn wir möchten, dass Sie sich mit Ihrer Entscheidung für uns lange wohlfühlen – und das weit über die Unterzeichnung des Maklervertrages hinaus.

Unsere Zusammenarbeit – so halten wir Kurs auf Erfolg

Unsere Broschüre begleitet Sie durch die Zeit unserer Zusammenarbeit und gibt Ihnen Einblicke in unsere Arbeitsweise, schenkt Transparenz und die Gewissheit, immer genau zu wissen, was wir wann für Sie tun.

Kann´s losgehen?



Robin Alexander Gäbler

Geschäftsführer

Immobilienmakler (IHK)

Sachkundiger für Immobilienbewertung mit TÜV Rheinland geprüfter Qualifikation

geprüfter MarktWert-Makler (SPRENGNETTER Akademie)



Rainer Gäbler

Geschäftsführer

Immobilienmakler



Unsere Leistungen

Vor dem Start der Vermarktung: Ausführliche Beratung, professionelle Objektaufnahme, Marktwertanalyse durch einen Sachkundigen, Festlegung der Zielgruppe, Beratung zur besseren Präsentation der Immobilie, Fotoshooting, Bildbearbeitung, Aufbereitung/Optimierung von Plänen, emotionale Werbetexte, hochwertige Exposés, virtuelle Immobilitouren, Vorstellung der Immobilien bei vorgemerkten Interessenten & Kooperationspartnern ...

Erfahren Sie auf den folgenden Seiten mehr über Immobilien-Depot OWL und unsere Arbeitsweise!

<http://www.immobilien-depot-owl.de>



Immobilien-Depot
O W L

Segeln zu neuen Zielen ...



Richtig starten – erfolgreich verkaufen

Erst mit einer genauen Marktwertanalyse kann Ihr Verkauf den Fahrtwind aufnehmen, den es für einen erfolgreichen Verkauf braucht. Dabei gilt: der erstmalig festgelegte Verkaufspreis hat erstaunliche Auswirkungen auf den Verkauf. Deshalb sollte der Preis, mit dem die Immobilie den Markt erstmalig betritt, sehr gut überlegt sein. Von chancen- bis zu risikoreichen Strategien sind verschiedene Alternativen möglich. Eine exzellente Marktwertanalyse liefert Ihnen konkrete Antworten. Individuell zugeschnitten. Am Markt gemessen. Hundertfach erprobt.

Den Markt kennen, die Menschen kennen

Marketing hat nicht nur etwas mit schönen Bildern zu tun, sondern vor allem mit Menschenkenntnis und Verkaufserfahrung. Es gilt: nur wer den Unterschied zwischen Hausinteressenten/Hausinteressentinnen und Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen kennt, wird eine Immobilie erfolgreich verkaufen können. Denn während Hausinteressenten/Hausinteressentinnen Ihre Nerven aufreiben, könnten Sie echte Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen übersehen. Damit das nicht passiert, gibt es uns. Interessenten-/Interessentinnen-Typologie eben. Eigentlich ganz einfach, oder?

Marketing 2.0: 360-Grad-Besichtigung und mehr

Mal ehrlich: Autos werden vor dem Verkauf geputzt, gesaugt, gewaschen und poliert, um den bestmöglichen Eindruck bei Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen zu machen. Das sollte bei der Immobilienpräsentation genauso sein! Perfekte Fotomotive, hochauflösendes und bearbeitetes Bildmaterial, professionelle Texte, ansprechende Aufbereitung: hier muss jeder Schritt perfekt sitzen! Mit exzellenten Werbeunterlagen sorgen wir für nachhaltigen Eindruck bei Interessenten und Interessentinnen. Unsere 360-Grad-Besichtigung schenkt zudem maximale Flexibilität und Komfort bei der Besichtigung, während Sie sich die Zeit und die Nerven für unnötige Besichtigungstermine sparen. Win-win für alle – denn die Verkaufschancen steigen dadurch massiv!

Die Kultur macht den Unterschied: Persönlichkeit bei Immobilien-Depot OWL

Kurze Wege, schnelle Entscheidungen und ein großes Portfolio an Leistungen – speziell für Immobilienbesitzer*innen: Bei Immobilien-Depot OWL profitieren Sie nicht nur von einem fest etablierten Team, sondern auch von langjähriger Erfahrung, einer großen Kunden- und Interessentendatenbank und Entscheidungen ohne Wasserkopf. Persönlichkeit und maßgeschneiderte Beratung inklusive!

Kentern oder entern: die Risiken des Privatverkaufs

Segel setzen – aber bitte auf Erfolg! Oder?

Hand aufs Herz: eine Immobilie verkauft man meist nur einmal im Leben. Ein Hausverkauf ist demnach nichts, das man üben oder worin man Erfahrungen sammeln könnte. Marktkenntnis, Immobilienwissen oder Verhandlungsgeschick beim Verkaufsgespräch sind also natürlicherweise meist rar gesät. Was es dafür reichlich gibt: Fallstricke! Persönlich, rechtlich und preislich!

Einerseits möchten Immobilienverkäufer*innen gerne jeden Cent sparen, andererseits wollen sie ihr Haus zügig und zum besten Preis verkaufen. Die Frage, ob man es auf eigene Faust probiert oder doch auf die fundierten Kenntnisse eines professionellen Immobilienmaklers zurückgreift, wird bei der Flut an Risiken beim Privatverkauf also schnell obsolet. Denn selbst die kleinste Schraube muss richtig sitzen, damit ein Verkauf schnell und erfolgreich abgeschlossen werden kann. Und mal ehrlich: wer will es darauf schon anlegen?

Die typischen Fehler – die typischen Fallstricke

Der falsche Angebotspreis: Wer keine Marktwertanalyse durchführen lässt, vergraut mit einem falschen Angebot nicht nur Interessenten/Interessentinnen, sondern verkauft statistisch gesehen auch deutlich unter dem erzielbaren Marktwert. Zudem dauert der Verkauf deutlich länger!

Eine lückenhafte Angebotspräsentation: Schlecht ausgeleuchtete Bilder, ein zugestelltes Motiv, eine falsche Immobilienbeschreibung oder fehlende Informationen: Der erste Eindruck zählt!

Auslassen guter Marketingbeschleuniger: Vom professionellen Fotoshooting bis zum 360-Grad-Immobilien-Rundgang: Wer wichtige Verkaufshebel auslässt, verbaut sich klare Verkaufschancen.

Die stressige Verkaufsphase: Ein Interessent/eine Interessentin nach dem nächsten, aber keiner kauft! Von Besichtigungstourismus und dem ständig klingelnden Telefon ganz zu schweigen. Wer die Verkaufsphase nicht genau plant und Käufertypen nicht kennt, nimmt hohen Zeitverlust in Kauf. Wissen Sie, worauf Sie sich einlassen?

<http://www.immobilien-depot-owl.de>



Immobilien-Depot
O W L



Kunden/Kundinnen & Interessenten/Interessentinnen über uns ...

Zuverlässig, verbindlich & kompetent

Wir waren während des gesamten Kaufvorgangs von der Zuverlässigkeit, Verbindlichkeit, Hilfsbereitschaft und Kompetenz des uns betreuenden Maklers, Herrn Gäbler, begeistert. Keine leeren Versprechungen, kurzfristige Terminvereinbarungen, hervorragende Empfehlung bzgl. des Notars – ein rundum Wohlfühlpaket!

Wir möchten Herrn Gäbler für seine tolle Begleitung in diesen für uns sehr spannenden Wochen danken.

Aufgrund dieser Erfahrungen können wir Immobilien-Depot-OWL uneingeschränkt weiterempfehlen und danken für die tolle Unterstützung.

Die drei Schlüters

*Bewertung Käufer*in*

In guten Händen

Sehr gute Rundum-Betreuung und der Makler hatte alle wichtigen Informationen zum Objekt zur Hand.

Schnelle und unkomplizierte Abwicklung.

Ich kann Immo-Depot-OWL uneingeschränkt und voller Überzeugung weiterempfehlen.

S.B.

*Bewertung Käufer*in*

Lob & Empfehlung

Großes Lob an das gesamte Immo-Depot-Team und vielen Dank für die tolle und schnelle Abwicklung beim Verkauf meiner Immobilie. Am meisten freut mich, dass der ursprünglich gedachte Verkaufspreis sogar übertroffen wurde!

Es war ein super Service vom ersten Beratungstermin bis zum Notartermin und der Übergabe. Sehr zu empfehlen!

Frau A.

*Bewertung Verkäufer*in*

Nett, angenehme Besichtigung und Top-Unterlagen

Bei der Besichtigung einer Mietwohnung sind wir sehr nett empfangen worden und haben die Besichtigung als sehr angenehm empfunden.

Top Unterlagen und virtuelle Besichtigung vorab war sehr hilfreich!

M. Beckmann

*Bewertung Mieter*in*

Sehr gut ... weiter so!

Sehr guter und fairer Makler mit exzellenten regionalen Marktkenntnissen. Effektive und zeitsparende Vereinbarung der Termine nach Kundenwunsch. Verkaufs-Exposé und weitere Unterlagen von sehr hoher Qualität und Aussagekraft. Jederzeit ansprechbar und Beratung auch über die Bürozeiten hinaus sowie Begleitung und Beratung bei der gesamten Kaufabwicklung.

Dr. K-H. S.

*Bewertung Verkäufer*in*

Hohe Fach- & Marktcompetenz

Extrem hohe Fach- & Marktcompetenz gepaart mit einer faktenorientierten, sachlichen und dennoch sehr freundlichen Kommunikation. Ein erstklassiges Exposé und ein sehr engagierter sowie kundenorientierter Arbeitsstil. Sehr gerne wieder!

Jörg Bxxxx

*Bewertung Käufer*in*

Kompetent, freundlich & Empfehlung von ganzem Herzen

Für unsere Immobilien-Bewertung, Beratung und Erstellung des Suchprofils hatte ich Kontakt mit Robin Gäbler. Herr Gäbler hat mich sehr kompetent und freundlich bei allen Anliegen unterstützt. Es war mir eine Freude mit ihm zusammenzuarbeiten und kann Herrn Gäbler als Immobilienmakler von ganzem Herzen empfehlen.

Herr Borges

*Bewertung Verkäufer*in*

Völlig zufrieden und bestens begleitet

Wir wurden vom ersten Kontakt bis zur Schlüsselübergabe super professionell und bestens begleitet. Zudem sind wir völlig zufrieden und würden jederzeit wieder mit Immobilien Depot OWL zusammenarbeiten. An dieser Stelle auch vielen Dank an das ganze Team!

S. W.

*Bewertung Käufer*in*



Hervorragende Arbeit

Vielen Dank für Ihre hervorragende Arbeit. Ich fühlte mich gut betreut und schätzte es sehr, dass durch Ihre gute und engagierte Arbeit (inkl. der kompletten Übernahme jeglicher Kommunikation mit dem Mieter bis hin zur Schlüsselübergabe) der Aufwand für mich minimal war. Ich kann und werde Sie gerne jederzeit weiterempfehlen und komme auf jeden Fall auf Sie zurück, sollten ich wieder die Dienste eines Immobilienmaklers benötigen.

Kastrup

*Bewertung Vermieter*in*

Top-Service

Ehrlich, kompetent, fair, herzlich und vor allem verlässlich! Danke für den Top-Service, Herr Gäbler.

A. Penner

*Bewertung Käufer*in*

Zuverlässig & schnell

Sowohl die Kommunikation mit Herrn Gäbler senior per Telefon als auch die Besichtigung waren sehr freundlich und sympathisch. Das Haus entsprach ziemlich exakt dem Exposé und durch die zahlreichen Fotos konnte man sich schon gut im Vorfeld mit der Immobilie auseinandersetzen und auf die Besichtigung vorbereiten. Sehr zuverlässiges und schnelles Immobilienbüro!

Kasper

*Bewertung Käufer*in*

Hervorragender Service

Kauf Eigentumswohnung in Neubau: Alles zu meiner vollsten Zufriedenheit abgewickelt und begleitet

Wolff

*Bewertung Käufer*in*

Perfekter Hausverkauf

Für uns der perfekte Hausverkauf! Immobilien-Depot hat uns kompetent beraten, für das ältere Haus eine neue Wohnflächenberechnung erstellen lassen. Es wurden tolle Fotos aufgenommen und anschließend ein aussagekräftiges Exposé für den Verkauf angefertigt. Die Vermarktung erfolgte mit vollem Einsatz und machte auf uns einen professionellen Eindruck ohne Zeitdruck bei den Besichtigungen. Fragen und Unklarheiten wurden stets schnell geklärt und beseitigt. Sehr empfehlenswert!

Elisabeth H.

*Bewertung Verkäufer*in*

Sehr gute & freundliche Beratung, immer erreichbar

Die Beratung war professionell und kompetent, sehr persönlicher und vertrauensvoller Umgang miteinander.

Stefanie Mertens

*Bewertung Mieter*in*

Können wir empfehlen

Für die ausgezeichneten Service bedanken wir uns nochmals bei Herrn Gäbler. Er hat uns vorbildlich betreut und uns sehr ausführlich beraten. Vollkommen zufrieden.

T Hartung

*Bewertung Käufer*in*

Gute, nette Beratung

Professionel und kompetent

Sandra S

*Bewertung Interessent*in*

Sehgute fachmännische Beratung und Betreuung

Die Beratung und Betreuung der

Makler Firma war vom ersten Kontakt bis zur Übergabe professionell und sehr freundlich. Immer hilfsbereit und sehr zuvor kommend. Wir hatten Glück, diese Firma als Käufer an unserer Seite zu haben. Man kann sie nur weiter empfehlen.

Carlo Hütter

*Bewertung Käufer*in*

Sehr gute individuelle Betreuung

Von dem ersten Kontakt an fühlten wir uns einfach sehr gut betreut. Unsere Fragen und Wünsche wurden umgehend geklärt und beantwortet. So wünscht man sich eine individuelle Betreuung von einem Immobilienmakler!

J und S

*Bewertung Käufer*in*

Kompetente und freundliche Beratung

Sehr zu empfehlen Fühlten uns gut aufgehoben!

Held

*Bewertung Interessent*in*

5 Sterne

Sehr engagierter und seriöser Makler mit Fachwissen, guter Marktkennntnis und guter Erreichbarkeit. 5 Sterne-Empfehlung

Marco

*Bewertung Käufer*in*

Sehr zufrieden

Es wurde sich Mühe gegeben, alle Fragen zu beantworten. Schriftliche Anfragen wurden schnell bearbeitet.

S Ritter

*Bewertung Käufer*in*

Mehr geht nicht

Genau so haben wir uns eine erstklassige Makler-Dienstleistung vorgestellt. Vielen Dank für die hervorragende Arbeit!

Familie Niehaus

*Bewertung Käufer*in*

Sehr zu empfehlen

Unsere Fragen zum Kauf einer Eigentumswohnung wurden jederzeit zu unserer vollsten Zufriedenheit beantwortet. Wir fanden stets ein offenes Ohr und kurzfristige Beantwortung. Top Abwicklung, nett, kompetent und Unterstützung selbst nach dem Kauf. Danke und weiter so

Kxxxxxxx

*Bewertung Käufer*in*

Kompetente und sehr informative Beratung

Top Beratung von Herrn Gäbler bei der Besichtigung einer DHH. Alle Informationen erhalten und auf eingehende Fragen wurde sicher und direkt geantwortet

Marschner

*Bewertung Interessent*in*

Sehr gute Beratung

Sehr angenehmes Gespräch und sehr offen.

kirz2000

*Bewertung Käufer*in*



<http://www.immobilien-depot-owl.de>



Immobilien-Depot
O W L



Einige erfolgreich durch uns vermittelte Immobilien ...



Gerne würden wir hier auch Ihre Immobilie zukünftig präsentieren!



<http://www.immobilien-depot-owl.de>

Alles – aber garantiert kein Sprung ins kalte Wasser:

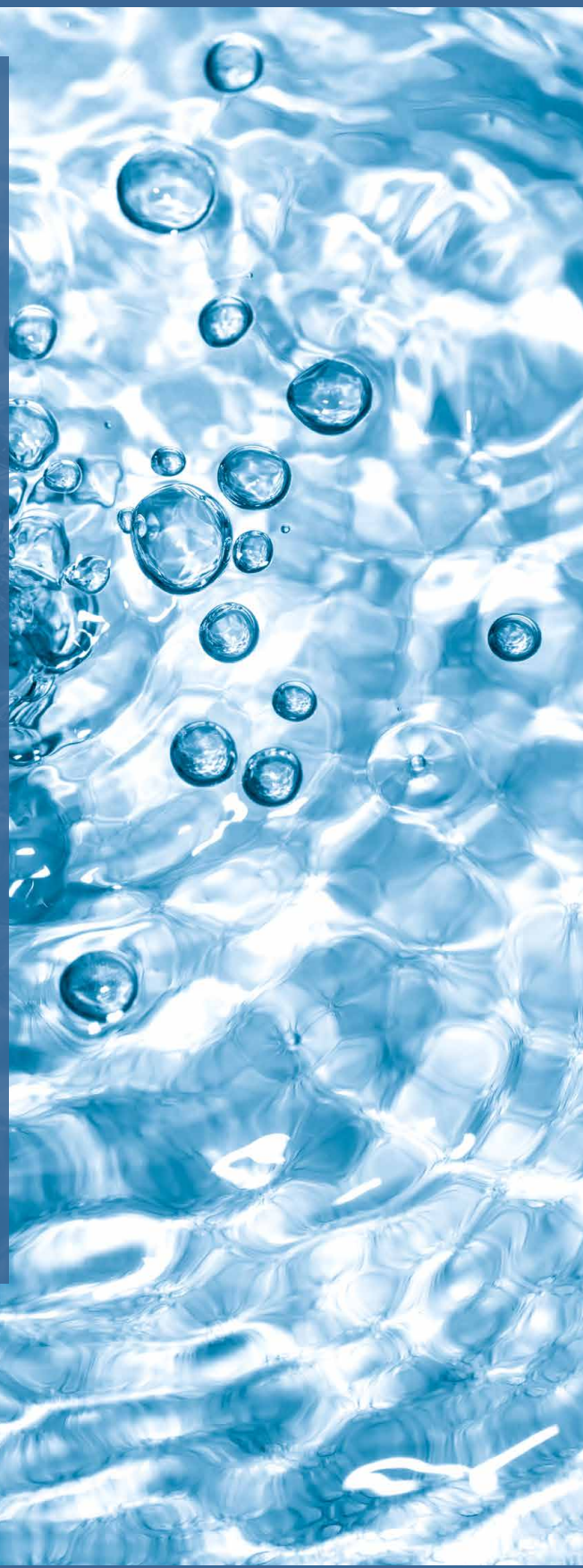
So klar wie das Wasser auf dem Sie segeln: unsere Prozesse

Ja, wir sind mehr als Türaufschließer und da Sie diese Broschüre in den Händen halten, dürften Sie zu der erlesenen Auswahl an Eigentümern/Eigentümerinnen gehören, die das schon lange wissen. Darüber freuen wir uns sehr! Doch der Prozess vom ersten Kennenlernen bis zum Vertragsabschluss ist von Makler zu Makler verschieden. Wir wollen, dass Sie sich bestmöglich aufgehoben fühlen. Unser Organigramm bietet Ihnen deshalb eine übersichtliche und klare Gliederung unseres Einkaufsprozesses. Unsere Zusammenarbeit enthält vom ersten Kennenlernen bis zum Vertragsabschluss mehrere kostenlose Ausstiegsmöglichkeiten.

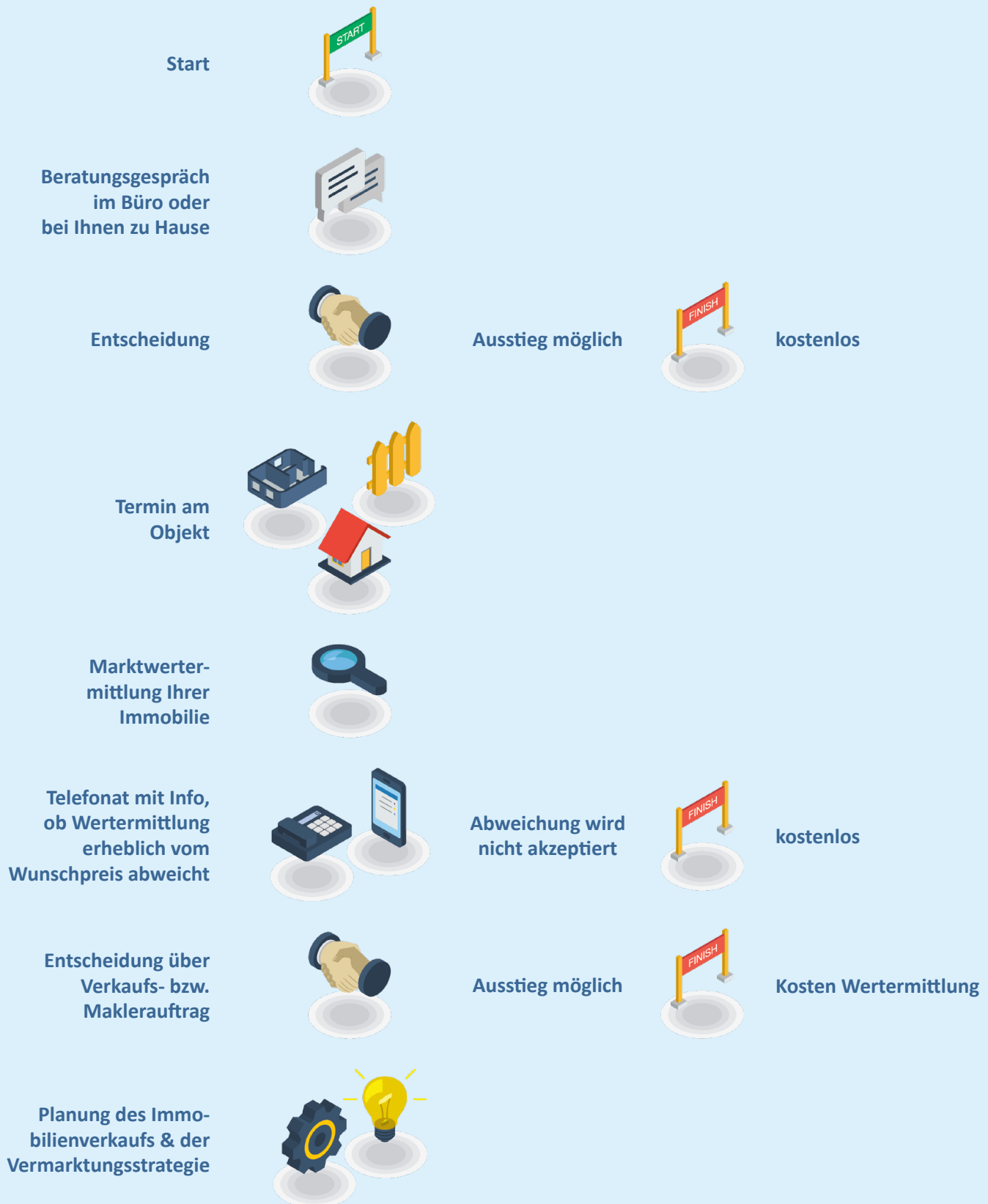
Vom Erstgespräch bis zum Verkaufsstart

Wir glauben: nur wenn Sie sich gut aufgehoben fühlen, kann unsere Partnerschaft auch erfolgreich werden. Ihre Verkaufsmotive und Preisvorstellungen stehen beim ersten Kennenlernen im Büro oder bei Ihnen zu Hause im Fokus unseres Gespräches. Gerne stellen wir Ihnen dabei auch unsere Arbeitsweise vor und erläutern Ihnen Ihre Ausstiegsoptionen. Sollten Sie sich für eine weitere Zusammenarbeit entscheiden, ist der Termin am Objekt der nächste Schritt. Hier führen wir die Objektaufnahme durch und nehmen alle Daten zu Ihrer Immobilie auf. Wenn nicht schon im Büro erfolgt, beauftragen Sie uns nun mit der Marktwertermittlung. Gerne vereinbaren wir jetzt schon einen Telefontermin für die Besprechung der Ergebnisse.

Bevor Sie uns mit der Planung und Durchführung Ihres Immobilienverkaufs beauftragen, nennen wir Ihnen telefonisch die Ergebnisse unserer Marktwertermittlung. Jetzt ist ein kostenloser Ausstieg möglich. Zusätzlich informieren wir Sie über die durchgeführte Wettbewerbsanalyse und geben eine konkrete Verkaufsempfehlung ab. Wir freuen uns, wenn wir jetzt gemeinsam in den Verkaufsprozess starten.



unser Organigramm



<http://www.immobilien-depot-owl.de>



Marktwertanalyse: der Fels in der Brandung

Besser kalkuliert – besser verkauft: die Marktwertanalyse

Die Marktwertanalyse ist die individuelle Verkaufspreiseinschätzung einer Immobilie. Sie zeigt Ihnen als Eigentümer*in, welcher Preis auf dem Immobilienmarkt zu erzielen ist und vermittelt noch einmal genau die Marktstellung des Objektes im Vergleich mit anderen Immobilien. Zum Verkauf einer Immobilie ist eine professionelle Wertermittlung unbedingt zu empfehlen. Denn: oft werden durch Eigentümer*innen unrealisierbare Verkaufspreise für Immobilien aufgerufen, die der Vermarktung sehr schaden können.

Mehr Risiko oder mehr Chance? Von Preisen und Strategien im Immobilienverkauf

Der erstmalig festgelegte Verkaufspreis hat enorme Auswirkungen auf den Verkauf. Selbst dann, wenn er innerhalb des Verkaufsprozesses bereits angepasst wurde. Deshalb sollte der Preis, mit dem die Immobilie den Markt erstmalig betritt, sehr gut überlegt – nein, er sollte perfekt analysiert sein!

Mal ehrlich: mit einem sehr hohen Verkaufspreis kommen wir den Wünschen von Eigentümer*innen auf den ersten Blick natürlich entgegen, dabei entpuppt sich diese Preisstrategie als sehr riskant. Zwar mangelt es nicht an neugierigen Besuchern, wirkliche Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen sind aufgrund des hohen Preisunterschiedes zu anderen Immobilien aber nur selten dabei. Die Folge: Der Preis muss immer wieder nach unten angepasst werden, die Vermarktungsdauer steigt. Und potentielle Interessenten/Interessentinnen? Die warten lieber auf die nächste Preisreduktion, statt sich zu melden. Klar, dass die Unzufriedenheit der Eigentümer*in wächst.

Echtes Kaufinteresse, echte Käufer*innen! So geht´s!

Die chancenreiche Preisstrategie könnte ebenfalls eine Option sein. Hier präsentieren wir die Immobilie zu einem günstigen Verkaufspreis und provozieren so ein großes Kaufinteresse. Die Folge: innerhalb kurzer Zeit entwickeln mehrere Interessenten/Interessentinnen ein echtes Kaufinteresse. Das Schöne: Die Verhandlungen schieben den Preis nicht nach unten, sondern nach oben!

Für den Mittelweg entscheiden Sie sich mit der marktgerechten Preisstrategie. Der Preis ist hier für die Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen weniger ausschlaggebend für eine Besichtigung, weil er sich im Vergleich mit anderen Kaufimmobilien im Mittelfeld bewegt. Die Vermarktungsdauer ist bei dieser Strategie ebenfalls sehr kurz und die Immobilie kann zu einem zufriedenstellenden Preis verkauft werden. Welche Strategie sich für Ihre Immobilie am besten eignet, ergibt sich aus unserer Marktwert- und Wettbewerbsanalyse! Gemeinsam besprechen wir dann den für Sie und Ihr Objekt besten und erfolgreichsten Weg.

Unser Flaggschiff: das Marketingkonzept

Vorbereiten – vermarkten – verkaufen

Unser Marketingkonzept mit 100 % Leistungsgarantie

Wer eine Immobilie schnell und zum besten Preis verkaufen möchte, braucht Struktur, Organisation und vor allem: einen Plan! Erst wenn die Immobilie optimal präsentiert wird und unsere Marketingaktivitäten eine breite Streuung aufweisen, wird sich zügig ein Käufer finden. Der Marketingplan ist deshalb das Herzstück im Verkaufsprozess Ihrer Immobilie. Nach der detaillierten Marktwertanalyse und der Beschaffung/Erstellung von fehlenden und für den Verkauf notwendigen Unterlagen bereiten wir Ihre Immobilie optimal für den Verkauf vor. Dazu gehören in erster Linie die Festlegung eines Käuferprofils und eine genaue Zielgruppendefinition. Nach einem professionellen Fotoshooting beginnt die Ausarbeitung des Exposés, das durch die Bildbearbeitung vom Profi, die optimierten Grundrisse sowie ggf. einen überarbeiteten Lageplan und emotionale Werbetexte zu einem hochwertigen Werbeprospekt für Ihre Immobilie wird. Denn der erste Eindruck zählt! Hier muss alles sitzen! Nach der Freigabe der Marketingunterlagen geht Ihre Immobilie zeitnah in den Verkauf. Vor der eigentlichen Vermarktung übernehmen wir folgende Leistungen für Sie:

- Bereitstellung eines Fragebogens mit Fragen zu Ihrer Immobilie (Objektaufnahmebogen)
- Festlegung der Zielgruppe
- Beratung zur besseren Präsentation Ihrer Immobilie
- Fotoshooting und Bildbearbeitung
- Aufbereitung/Optimierung von Bauplänen (Grundrisse, Lagepläne, Schnitte ...)
- Erstellung eines hochwertigen und verkaufsfördernden Exposés mit Fotos, Grafiken, Plänen, Karten und professionellen Werbetexten
- Erstellung einer virtuellen Immobilien tour (360-Grad-Besichtigung)
- Vorstellung Ihrer Immobilie bei vorgemerkten Interessenten/Interessentinnen aus unserer Datenbank und Empfängern unseres Newsletters
- Versand der Verkaufs-/Vermarktungsinformation an Kooperationspartner und andere Immobilienbüros

Unsere Maßnahmen passen sich dabei immer den individuellen Bedingungen an:

- Platzierung eines Verkaufsschildes (Maklergalgen oder Banner/Poster/Werbeplakat)
- Aushänge
- Anzeigen im Internet (eigene Webseite und wichtige Immobilienportale)
- Präsentation und Bewerbung in den sozialen Medien
- Zeitungsinserate
- Verteilung von Postkarten/Flyern in der Nachbarschaft der Immobilie
- Immobilien-News (Flyer oder Magazin)
- multimediale Objektpräsentation (z. B. interaktive Besichtigung, Video der Immobilie ...)
- Open-House-Veranstaltungen (Einladung, Durchführung und Nachbearbeitung)

<http://www.immobilien-depot-owl.de>



Immobilien-Depot
O W L

360°



360-Grad-Besichtigung: der Interessent als Kapitän

So erwecken wir Räume zum Leben

Bilder und Texte können noch so schön sein – eine Immobilie kann man erst richtig „erfühlen“, wenn man in ihr steht. Oder? Naja – fast! Denn mit der 360-Grad-Besichtigung schenken wir Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen diesen Luxus jetzt auch von zu Hause aus. Ganz einfach am PC, Tablet oder Smartphone. So ermöglichen wir ihnen, den Blickwinkel selbst zu bestimmen, sich frei und ohne Druck durch den Raum zu bewegen, sich Zeit für Ihre Immobilie zu nehmen und in sie hineinzufühlen. Natürlich mit hochauflösender und erstklassiger Technik! Ihre Sicherheit und Privatsphäre wird dabei maximal geschützt, denn Benutzer*innen werden erst nach einer Prüfung der vollständigen Kontaktdaten für den Rundgang freigeschaltet.

Ein Spaziergang wird zur Kaufentscheidung

Dabei gilt: je mehr Eindrücke wir den Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen von einer Raumsituation geben, desto mehr Fantasie und Gefühl können sie entwickeln. Der realistische Raumeindruck ermöglicht somit auch eine schnellere und konkretere Entscheidung für oder gegen die jeweilige Immobilie. Der Vorteil: Wir können Interessenten/Interessentinnen einen realistischen Eindruck Ihrer Immobilie vermitteln. Dadurch erhöhen wir die Qualität der Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen, die nach der 360-Grad-Besichtigung eine wirkliche Besichtigung wünschen. Das spart Zeit und Nerven – und erhöht den Komfort für Interessenten/Interessentinnen und Verkäufer*innen.

Die Betrachter im Zentrum Ihrer Räume

Die Gestaltung einer 360-Grad-Besichtigung ist dabei ganz flexibel möglich. Ob Hintergrundmusik, die Einbindung von Texten, Kommentaren oder Grundrissen und die Einarbeitung von Fotos. So entsteht ein interaktives Tool, mit dem wir die Betrachter*innen in das Zentrum Ihrer Räume stellen. Besonders interessant: unsere statistische Auswertung! Durch sie können wir sehen, welche Räume wie lange besucht wurden. Eine wertvolle Information für den weiteren Verkaufsprozess!

Wichtiger Hinweis: Zur Wahrung Ihrer Privatsphäre sind unsere virtuellen Besichtigungen stets passwortgeschützt, d. h. Benutzer*innen werden erst nach Übermittlung der vollständigen Kontaktdaten und Prüfung dieser durch uns für den jeweiligen Rundgang freigeschaltet.

Jetzt werfen wir den Anker: der Verkauf

Sie lehnen sich zurück – wir machen den Rest!

Wer denkt, der schwierigste Teil läge nach dem Marketing hinter uns, der täuscht sich. Erst jetzt zeigt sich die wahre Professionalität eines Maklers. Die Beantwortung aller Anfragen, die Prüfung von Interessenten/Interessentinnen, die Organisation und Durchführung von Besichtigungen oder die Vermittlung zwischen Eigentümer*in und Interessenten/Interessentinnen: es gibt viel zu tun!

Wertfrei und sachlich: ein riesiger Vorteil für Eigentümer*in UND Interessenten/Interessentinnen

Hier kommt häufig ein weiterer großer Unterschied zwischen Eigentümer*in und Makler*in zum Tragen: der emotionale Abstand zum Objekt! Erst dadurch können wir Interessenten/Interessentinnen ein klares Bild vermitteln, Kritik wertfrei begegnen und eine sachliche Kaufatmosphäre erzeugen.

Haben wir aus Interessenten/Interessentinnen echte Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen entwickelt, übernehmen wir natürlich auch die Verhandlungsführung und die Vorbereitung der Vertragsunterlagen bis zur Begleitung beim Notartermin. Vertrauen dürfen Sie während des gesamten Prozesses auf ein regelmäßiges Reporting und absolute Transparenz. Sie lehnen sich zurück – wir machen den Rest! Doch was ist das eigentlich genau? Unsere Zusammenstellung fasst unsere Aufgaben für Sie zusammen:

- Koordination des gesamten Verkaufsprozesses
- Beantwortung von Fragen der Interessenten/Interessentinnen
- Prüfung von Kaufinteressenten/Kaufinteressentinnen
- Durchführung von Besichtigungsterminen
- Vermittlung zwischen Interessenten/Interessentinnen und Eigentümer*innen
- Verhandlungsführung
- Vorbereitung, Abstimmung & Prüfung des notariellen Kaufvertrags
- Begleitung beim Notartermin



<http://www.immobiliendept-owl.de>



Immobilien-Depot
O W L

Unternehmensbeschreibung und Philosophie

Immobilien-Depot OWL: Ihr Skipper fürs zielsichere Ankommen

Energie, Engagement und Erfahrung bündeln sich bei Immobilien-Depot OWL zu dem perfekten Skipper für Ihren Verkauf. Seit vielen Jahren stehen wir für einen starken Verkauf und eine persönliche Beratung und Begleitung, die mit höchster Zuverlässigkeit und exzellentem Know-how überzeugt.

Mit Persönlichkeit zum Erfolg

Mal ehrlich: Natürlich wollen wir Immobilien verkaufen; und natürlich wollen wir auch davon leben können. Doch bei Immobilien-Depot OWL geht es nicht nur um Statistiken und Erfolgsquoten. Bei uns geht es darum, Menschen mit Häusern zusammenzubringen, Immobilienbesitzern einen perfekten wohnlichen Neuanfang zu ermöglichen und die Ziele unserer Kunden zu erreichen. Eben das zu tun, was wir lieben! Bei Immobilien-Depot OWL geht dabei gerne alles etwas schneller. Nicht nur Ihr Verkauf, sondern auch unsere Entwicklung. Wir arbeiten effizient und zahlenbasiert. Wir werten unsere Verkäufe genau aus, verbessern uns stetig und bieten mit einer hervorragend gepflegten Interessentendatenbank ein großes Potential für jeden Eigentümer und jede Eigentümerin.

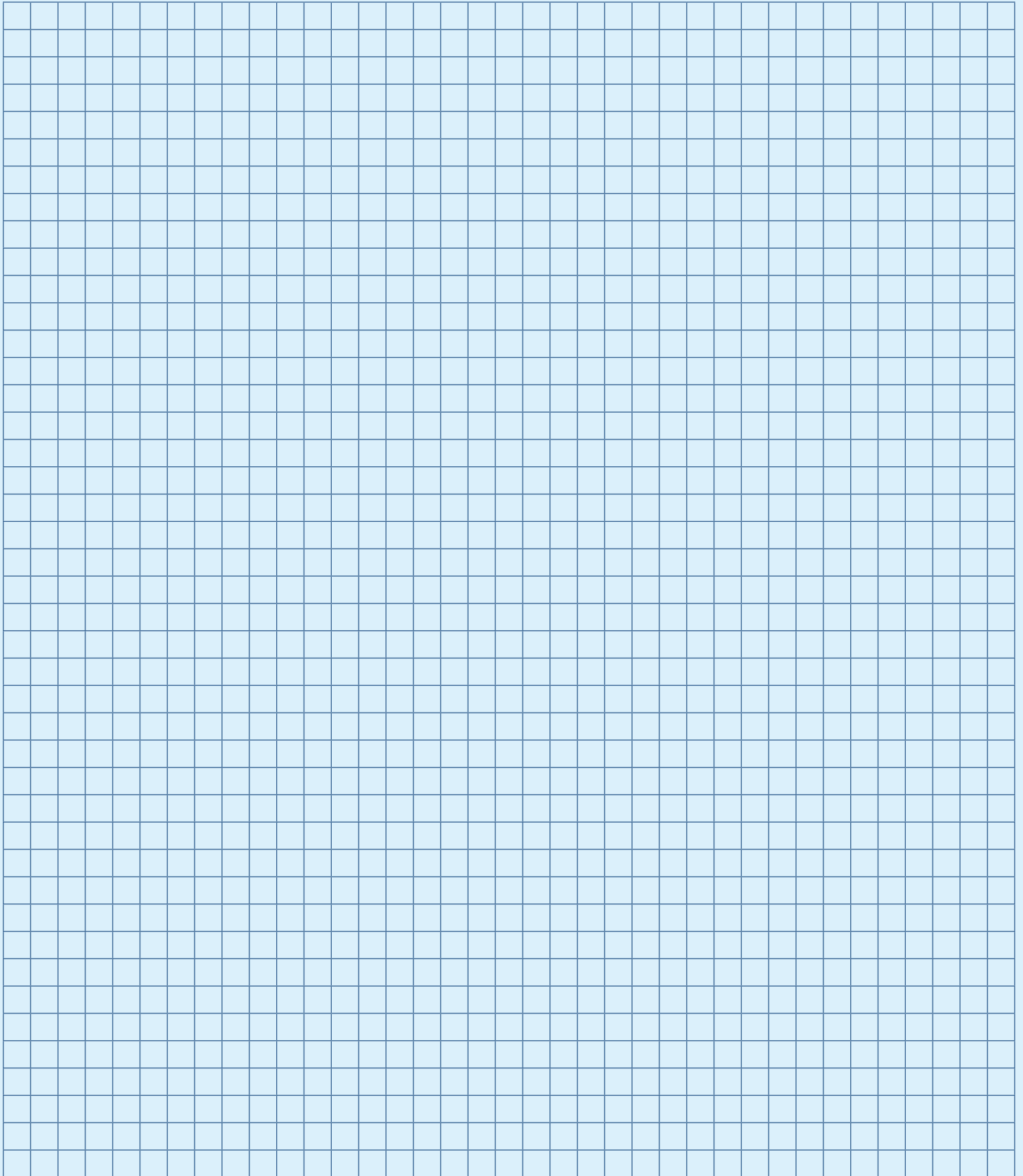
Transparent, ehrlich, klar: Ihre Partnerschaft mit uns

Doch fernab von Verkaufserfolgen ist es am Ende des Tages vor allem die Persönlichkeit, die stimmen muss. Mit unserer ehrlichen Kommunikation und unserer transparenten Arbeitsweise schaffen wir eine gute und stimmige Basis für eine ideale Partnerschaft mit Ihnen. Eine Partnerschaft, die Mehrwert schafft.

Sind Sie dabei?



Anmerkungen, Fragen und Notizen







**Mit uns zum
Verkaufserfolg!**

Interesse?

Gerne beraten wir Sie ganz unverbindlich!

Immobilien-Depot OWL GmbH & Co. KG
Dahlienweg 11
32120 Hiddenhausen

Tel.: 05221 8542678-2 **Fax:** 05221 8542678-9

E-Mail: info@immobilien-depot-owl.de

