

VERMARKTUNGSMODELL für Verkäufer



Ein Beispiel aus dem täglichen Leben:

Der Eigentümer einer Immobilie sucht seit längerem einen Käufer. Häufig hat der Verkäufer aus seiner Sicht einen Verkaufspreis festgelegt, der oftmals leider nicht marktgerecht ist. Oder der Kaufinteressent ist nicht bereit, diesen nicht nachvollziehbaren Kaufpreis und dazu noch eine hohe Maklerprovision zu bezahlen. Denn eigentlich wurde diese Maklerprovision durch den Verkäufer ausgelöst, indem er den Makler beauftragt Verkaufsunterlagen zu erstellen bzw. das Objekt zu bewerben.

Folge: Verkäufer und Kaufinteressenten kommen nicht zusammen. Es findet weder ein Besichtigungstermin noch eine Präsentation des Objektes statt, ebenso wenig kommen Kaufpreisverhandlungen zustande.

Unser Lösungsvorschlag:

Dieses Vermarktungsmodell (Verkäufer zahlt eine Festpreisgebühr – Käufer zahlt keine Maklerprovision) wird international bereits mit großem Erfolg praktiziert. Die durchschnittliche Vermarktungszeit wird nachweislich stark reduziert. Der Makler verdient zwar durch dieses Verkaufsmodell weitaus weniger, dafür steigt aber die Anzahl der Vermittlungen.

Der Verkäufer zahlt eine **Festpreisgebühr** gem. unserem Leistungsangebot, die objektwertabhängig gestaffelt ist. Diese Dienstleistungen kann er jederzeit einfordern. Wünscht der Verkäufer weitergehende Leistungen, so werden diese auf Stundenbasis nach Vereinbarung abgerechnet. Erst durch die Vorlage eines **marktgerechten Wertgutachtens** können sich Verkäufer und Kaufinteressent auf einer Verhandlungsebene treffen. Somit ist gewährleistet, dass beide Parteien entspannt und zielorientiert über das Objekt verhandeln können.

Der Käufer zahlt **keine zusätzliche Maklerprovision**.

Alle Besichtigungstermine werden durch unser Haus direkt mit dem Verkäufer vereinbart. Da Verkäufer und Kaufinteressent durch die Vorleistung unserer Firma (Erstellung eines marktgerechten Wertgutachtens) sich auf einer Verhandlungsebene befinden, ist normalerweise keine fremde Moderation durch einen Makler notwendig. Denn der Verkäufer des Objektes kennt alle Besonderheiten seiner Immobilie und kann diese am besten selbst darstellen. Sollte jedoch der Verkäufer eine Moderation wünschen, so wird diese Leistung auf Stundenbasis abgerechnet.

Als Verkäufer erzielen Sie einen nicht unerheblichen **Mehrerlös**.

Beispiel:

	allgemeiner Maklervetrieb	AURELIA CONCEPT
Immobilienwert	€ 250.000,-	€ 250.000,-
Maklerprovision (3,57%)	./. € 8.925,-	entfällt
Grundgebühr	entfällt	./. € 1.400,-
Reiner Verkaufserlös	€ 241.075,-	€ 248.600,-

Mehrerlös durch AURELIA CONCEPT: € 7.525,-

Bei einer je nach Bundesland abhängigen Maklerprovision von 3,57% bis 7,14% inkl. 19% Mwst. würde sich der **Mehrerlös bis auf € 16.450,- erhöhen**.

Als Käufer erzielen Sie eine nicht unerhebliche **Kostenersparnis**:

Beispiel:

	allgemeiner Maklervertrieb	AURELIA CONCEPT
Immobilienwert	€ 250.000,-	€ 250.000,-
Maklerprovision (3,57%)	+ € 8.925,-	entfällt
Grundgebühr	entfällt	entfällt
Gesamter Kaufpreis	€ 258.925,-	€ 250.000,-

Kostenersparnis durch AURELIA CONCEPT: € 8.925.-

Bei einer je nach Bundesland abhängigen Maklerprovision von 3,57% bis 7,14% inkl. 19% Mwst. würde sich die **Kostenersparnis bis auf € 17.850,- erhöhen.**

Durch diese Kostenersparnis können Sie Ihr Eigenkapital aufstocken und somit Ihre monatliche Belastung senken oder Investitionen in Ihrer Wunschimmobilie durchführen.

Selbstverständlich sind wir Ihnen bei der Vorbereitung des Kaufvertrages behilflich und übernehmen den kompletten Versand aller Daten an den Notar.

Sämtliche nachfolgende Leistungen sind Bestandteil der Festpreisgebühr gem. der Objektwerttabelle:

- Besichtigung und Aufnahme der Immobilie
- Anfertigen von Fotos
- Erstellen eines Marktwertgutachtens
- Beratung und Festlegung des Angebotspreises mit dem Verkäufer
- Erstellung eines Exposés
- Zusammenstellung der Präsentationsmappe (Exposé und 2 Verkaufsschilder)
- Erstellung von Anzeigetexten für Online-Exposé und ausgesuchte Medien
- Bearbeitung von Interessentenanfragen incl. Vorabüberprüfung des eventl. Käufers
- Vereinbarung von Besichtigungsterminen
- Nachbearbeitung der Besichtigungstermine mit Käufer bzw. Verkäufer wie z.B. die Klärung offener Fragen
- Bei Einigung der Parteien – Vorbereitung der Notartermins
- Datenübergabe an den Notar/ Versendung des Vertragsentwurfs

Grundgebührtabelle nach Objektwerten:

bis Objektwert € 250.000,- – € 1.400,-
bis Objektwert € 500.000,- – € 2.520,-
bis Objektwert € 750.000,- – € 3.780,-
bis Objektwert € 1.000.000,- – € 5.040,-
ab Objektwert € 1.000.000,- – nach Vereinbarung
alle Preise inkl. 19% Mwst.

Zusätzliche Dienstleistungen werden gem. schriftlicher Vereinbarung auf Stundenbasis in Höhe von € 125,- inkl. 19% Mwst. abgerechnet.

