



IHR WEG ZU „UNSICHTBAREN“ IMMOBILIEN

Tipps, wie Sie Ihre Traumimmobilie abseits der Internetportale finden. Legen Sie bei Ihrem Immobilienmakler ein Suchprofil an.

Die Immobiliensuche erscheint derzeit in vielen Regionen, auch hier im Kreisgebiet, nahezu aussichtslos. Die fast schon verzweifelte Suche nach passenden Angeboten auf den bekannten Internetportalen ist meistens nicht von Erfolg geprägt. Und wenn dann doch ein passendes Angebot inseriert wurde, ist dieses auch binnen Stunden schon wieder für einen anderen Interessenten reserviert.

„Geschätzt sind ca. 30% des Immobilienmarktes „unsichtbar“. Diese unsichtbaren Immobilien werden ganz ohne Werbung oder ohne öffentliche Werbung verkauft“ so Fabian Schumacher, Inhaber des Immobilienmaklerbüros FS-IMMOBILIEN aus Kall.

Mit den folgenden Tipps, wollen wir Ihnen helfen an solche „unsichtbaren“ Immobilienangebot zu gelangen.

TIPP 1

Halten Sie Ausschau nach sogenannten „Maklergalgen“

Privatverkäufer und mittlerweile auch viele Makler bringen nur noch Verkaufsschilder am Objekt an. Gehen Sie in Ihrem Suchgebiet regelmäßig spazieren und halten Ausschau nach solchen „Maklergalgen“. Ihre Chancen auf einen Besichtigungstermin sind hierbei um ein Vielfaches höher als bei Anfragen über die Internetportale. Meistens werden solche Angebote überhaupt nicht in den Portalen inseriert.

TIPP 2

Bestätigen Sie Ihre telefonische Anfrage immer schriftlich

Sollte auf dem Verkaufsschild keine E-Mail-Adresse stehen, fragen Sie telefonisch danach. In Ihrer schriftlichen Anfrage

geben Sie Ihre vollständigen Kontaktdaten (Vor-/Nachname, Adresse und Telefonnummer, am besten Mobil) an. Bei Internetangeboten, stellen Sie immer die schriftliche Anfrage zuerst und fassen dann telefonisch nach.

→ Beachten Sie zusätzlich Tipp 3 & 4.

TIPP 3

Bonitätsnachweis erbringen

Zeigen Sie von vornherein, dass Sie sich den Kaufpreis leisten können. Sprechen Sie vorab mit Ihrem Finanzierungsvermittler oder der Hausbank, sodass Sie Ihr sogenanntes „Käuferzertifikat“ oder einen „Finanzierungspass“ erhalten. Fast jede Bank hat hierfür Ihre eigene Bezeichnung, gemeint ist immer das Gleiche.

Sie zeigen damit, dass Sie im Vorfeld bereits mit Ihrer Bank gesprochen haben und Ihre Finanzierungsmöglichkeiten vorbehaltlich der passenden Immobilien geklärt haben.



„Der Großteil der Verkäufe und Vermietungen werden im Vormarkt (ohne öffentliche Werbung) abgewickelt. Ein Suchprofil bei einem Makler anzulegen hilft sehr dabei solche Angebote zu erhalten.“

Fabian Schumacher
FS-IMMOBILIEN

FORTSETZUNG FOLGT

KONTAKT

Ansprechpartner:
Fabian Schumacher
Tel.: 0 24 41 / 79 69 550
Internet: www.fs-immo.eu
Mail: info@fs-immo.eu

VERKAUFT
mit PREISGARANTIE



IMMOBILIEN
VERKAUFEN mit PREISGARANTIE

GUTSCHEIN

Für eine kostenlose
Vor-Ort-Verkaufswert-
Ermittlung*

*freibleibendes Angebot bis 31.07.2021

IMMOBILIENVERMARKTUNG

MINIMALER KONTAKT – MAXIMALE SICHERHEIT!

Wir bieten Ihnen HÖCHSTE SICHERHEIT bei Verkauf und Vermietung.

Suchprofil hier anlegen :



Erhalten Sie bis zu

2.000 €*
FÜR IHRE EMPFEHLUNG

Uns empfehlen & Geld verdienen!

*weitere Informationen anfordern.
Freibleibendes Angebot.

kostenlose
online-BEWERTUNG
www.fs-immo.eu

JETZT KONTAKT AUFNEHMEN

0 24 41 / 79 69 550

info@fs-immo.eu



IHR WEG ZU „UNSICHTBAREN“ IMMOBILIEN

Tipps, wie Sie Ihre Traumimmobilie abseits der Internetportale finden. Legen Sie bei Ihrem Immobilienmakler ein Suchprofil an.

FORTSETZUNG
aus der letzten Ausgabe

TIPP 4

Erstellen Sie Ihre „Vita“

Privatverkäufer und Profi-Makler wollen immer wissen, mit wem Sie es zu tun haben. Geben Sie Ihrer Anfrage ein Gesicht und heben Sie sich so zu 99% von allen anderen Interessenten ab. Mit der Vita geben Sie dem Anbieter alle Eckdaten zu Ihrer Person. Kurz und prägnant erzählen Sie wer Sie als Käufer sind (z. B. Familie mit 2 Kindern), warum Sie kaufen wollen (z. B. raus aus der Miete), ob Sie im Eigentum oder zur Miete wohnen, wie lange Sie bereits suchen und fügen Sie jedenfalls ein Bild von sich bei. Fabian Schumacher, FS-IMMOBILIEN: „Auch nach Jahren erinnere ich mich an die erste Vita, die ich erhalten habe. Aufgrund Ihrer Seltenheit ist die Vita der Interessenten für den Makler sehr einprägsam und führt zu weiteren Angeboten sollte man nicht ins Geschäft kommen.“

TIPP 5

Besichtigung & Schnelligkeit

Wenn Sie die vorherigen Tipps beachtet haben, haben Sie bes-

te Chancen auf einen Besichtigungstermin. Reden Sie im Termin die Immobilie niemals schlecht! Sollte die Immobilie so gar nicht zu Ihnen passen brechen Sie die Besichtigung lieber freundlich und begründet ab – auch hiermit stechen Sie aus der Masse der Interessenten heraus und erhöhen Ihre Chance auf weitere Angebote. Passt die Immobilie, schaffen Sie immer Sympathien und vermeiden Sie negative Emotionen. Mängel die Ihnen auffallen sollten, können Sie neutral ansprechen. Teilen Sie am Ende der Besichtigung Ihren ersten Eindruck mit und sagen wie Sie selber weiter verfahren wollen, z.B. „Das Haus gefällt mir, ich melde mich in spätestens 2 Tagen“. Wenn Sie grundlegend kaufen wollen, melden Sie sich sofort ggf. noch am Tag der Besichtigung und teilen dies mit.

TIPP 6

Punkten Sie mit gezielter Offenheit und taktieren nicht
Immobilien Verkauf ist Vertrauenssache, punkten Sie mit gezielter Offenheit und vermeiden Misstrauen durch unnötiges taktieren. Schaffen Sie Ver-

trauen und binden den Makler sowie die Verkäufer in Ihr Vorgehen ein. Sie werden sehen, umso offener Sie sind, desto mehr werden die anderen Beteiligten Sie bei evtl. auftretenden Schwierigkeiten unterstützen.

TIPP 7

Registrieren Sie bei Maklern als Suchkunde

Lassen Sie sich in der Suchkartei von Makler als sogenannte „VIP-Suchkunden“ oder „Vor-Markt-Kunden“ aufnehmen. Jeder Makler bietet neue Angebote immer zuerst seinen vorgemerkten Interessenten aus seiner Suchkartei an.

TIPP 8

Folgen Sie den Maklern auf Social-Media

Nach der Suchkartei veröffentlichten Makler Angebote in der Regel auf ihren Social-Media-Kanälen (z. B. Facebook). Folgen Sie den Maklern und reagieren Sie auf Beiträge. Gerade bei den inhabergeführten Maklerbüros können Sie mit Reaktionen auf Beiträge positiv ins Auge stechen.



KONTAKT

Ansprechpartner:
Fabian Schumacher
Tel.: 0 24 41 / 79 69 550
Internet: www.fs-immo.eu
Mail: info@fs-immo.eu

VERKAUFT
mit PREISGARANTIE



IMMOBILIEN
VERKAUFEN mit PREISGARANTIE



kostenlose

online-BEWERTUNG

www.fs-immo.eu

GUTSCHEIN

Für eine kostenlose
Vor-Ort-Verkaufswert-
Ermittlung*

*freibleibendes Angebot bis 31.07.2021

IMMOBILIENVERMARKTUNG

MINIMALER KONTAKT – MAXIMALE SICHERHEIT!

Wir bieten Ihnen HÖCHSTE SICHERHEIT bei Verkauf und Vermietung.

Suchprofil hier anlegen :



Erhalten Sie bis zu

2.000 €*

FÜR IHRE EMPFEHLUNG

Uns empfehlen & Geld verdienen!

*weitere Informationen anfordern.
Freibleibendes Angebot.

JETZT KONTAKT AUFNEHMEN

0 24 41 / 79 69 550

info@fs-immo.eu