

WARUM DIE VERMARKTUNGSDAUER BEIM VERKAUF ENTSCHEIDEND IST?

DIE 3 GRÖSSTEN IRRTÜMER
BEIM IMMOBILIENVERKAUF

VORWORT PATRICK JAKOBS

ÜBER MICH

Wir sind seit über 30 Jahren in der Immobilienbranche tätig. Wir haben hunderte Immobilien als ImmoXperten verkauft und waren über Jahre hinweg unter den 1.000 besten Immobilienmaklern Deutschlands.

Das erzähle ich nicht, um Ihnen zu zeigen, was für ein toller Hecht ich bin, sondern um Ihnen meine Erfahrung bei Ihrem Immobilienverkauf anzubieten.

Glauben Sie mir, ich habe alle Fallstricke im Verkauf von Immobilien durch eigene Investments selbst erfahren und durch die Vielzahl meiner Kundenobjekte alle Facetten kennengelernt. Durch meine Erkenntnisse habe ich ein einzigartiges System entwickelt, was in 95 % aller Verkäufe zu einem höheren Verkaufspreis geführt hat.

In unser Wohnimmobilien-Jakobs Verkaufssystem haben wir all diese Erfahrungen eingebracht und eine einzigartige Blaupause für den Erfolg beim Verkauf von Immobilien entwickelt.

Mein Anspruch ist es, einen Verkauf mit dem bestmöglichen Ergebnis zu liefern, für Sie als Verkäufer und für den Käufer.



Das verbinde ich mit meiner ganzen Power, Direktheit und Leidenschaft. Dabei ist mir Ehrlichkeit und Wahrhaftigkeit sehr wichtig, denn ich rede nicht gerne um den heißen Brei, sondern bringe das was wichtig ist, auf den Punkt.

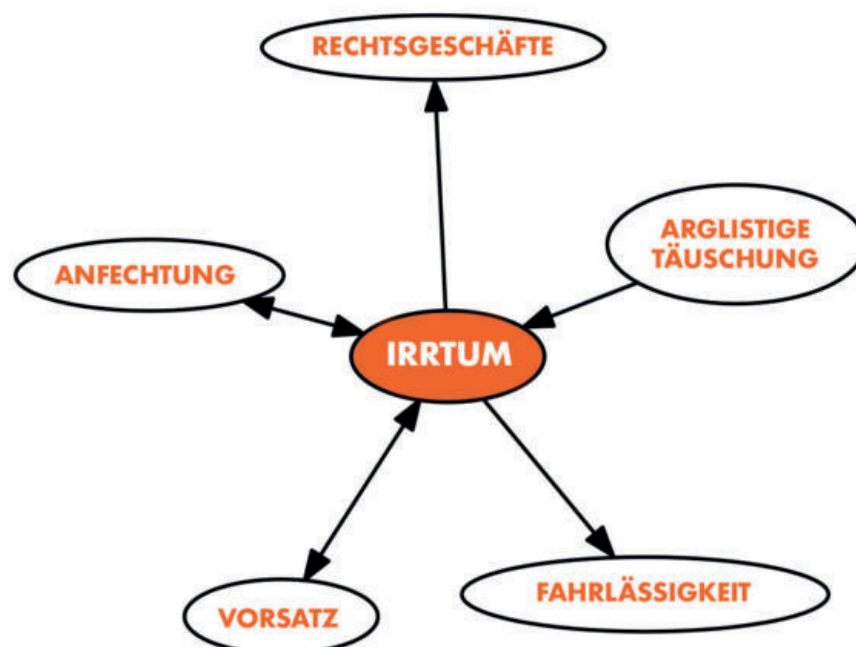
Sie vertrauen mir Ihre Immobilie zum Verkauf an und lehnen sich einfach entspannt zurück.

Ihr Patrick Jacobs

WAS IST EIGENTLICH EIN IRRTUM?



Der Irrtum bezeichnet im engeren Sinne eine falsche Annahme oder Meinung oder einen falschen Glauben, wobei der Behauptende, Meinende oder Glaubende jeweils das Falsche für richtig hält.





"ICH PROBIERE ES ERSTMAL SELBST AUF EIGENE FAUST UND KANN JA IMMER NOCH EINEN MAKLER EINSCHALTEN."

Diese Vorgehensweise führt dazu, dass Ihre Immobilie "Schritt für Schritt" wie sogenanntes "Sauerbier" angeboten wird und der Preis schrittweise ins bodenlose fällt.

Jede Immobilie ist am Anfang der Vermarktung heiß und begehrt und deshalb sollten Sie unter allen Umständen mit einem realistischen Marktwert den Verkauf starten. So stellen Sie sicher, dass zu Beginn die Anzahl der Interessenten am höchsten ist.

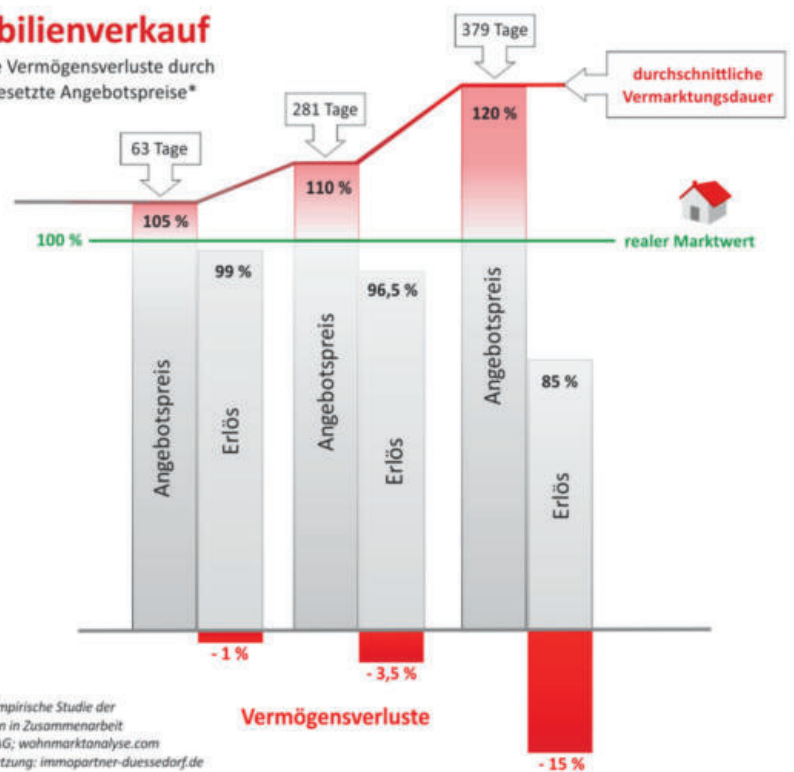
Haben Sie viele Interessenten, ist die Wahrscheinlichkeit am höchsten, dass mehrere gleichzeitig Ihre Immobilie kaufen wollen - also gut für Sie als Verkäufer!

Verteilen sich die Interessenten auf viele Wochen und Monate, sinkt die Nachfrage und die Wahrscheinlichkeit zu einem hohen Preis zu verkaufen, sinkt entsprechend.

- Es finden sich immer weniger Interessenten und das Objekt wird zum "Ladenhüter"
- Nach langer Vermarktungsdauer ist es nur mit Preisnachlass zu verkaufen
- Zeigt die Bedeutsamkeit einer seriösen Marktwertermittlung
- Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise
- Kaufinteressenten kennen den Markt und verstehen, dass Angebotspreis und realer Marktwert differieren

Immobilienverkauf

Entstehende Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise*





"ICH HABE ZEIT UND MUSS NICHT DIREKT VERKAUFEN."

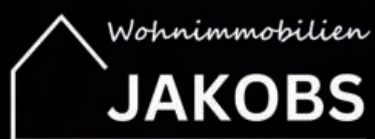
Wer nicht innerhalb der ersten Wochen der Vermarktung seine Immobilie erfolgreich verkauft, bei dem kann die Dauer auf bis zu 379 Tage ansteigen verbunden mit ebenso hohen Vermögensverlusten.

A professional portrait of a middle-aged man with short brown hair and glasses, wearing a dark grey suit, white shirt, and red tie. He is smiling slightly and has his hands clasped in front of him. The background is dark and out of focus.

**WIE SIE EINE LANGE
VERKAUFSZEIT VERMEIDEN?
NATÜRLICH MIT UNSEREM
WOW-FAKTOR SYSTEM!**



**JETZT TERMIN ZUM VERKAUF MIT
WOW-FAKTOR VEREINBAREN**



Schulstraße 11
73669 Lichtenwald



www.wohnimmobilien-jakobs.de
E-Mail: info@wohnimmobilien-jakobs.de
Mobil 0152 / 52 75 90 22
Tel. 07153 / 92 400 92

