

Akquise-Workshop „Mehr Leads – mehr Aufträge“

Mit Immobilienbewertung zum Erfolg!

Stefan Münch



Spannungsfelder in der Immobilienbranche

- › Gesetzliche Änderungen
- › Image des Maklers
- › Immobilienportale
- › Privatverkäufer / Schwarzmarkt
- › Leadgenerierer

Warum sind Geschäftsfelder
der Leadgenerierer erfolgreich?

Alle arbeiten mit einer kostenfreien
Wertermittlung des Objektes gegen
Adress- und Kontaktdaten

 Käuferportal

 HAUSGOLD

 realbest.de

Makler, was wollt ihr eigentlich?

- › Mehr Zeit?
- › Mehr Gespräche?
- › Weniger Kosten?
- › Mehr Umsatz?
- › Mehr Kontakte/Leads?
- › Mehr Alleinaufträge?

Leadgenerierung

Objekt-Akquise

Alleinauftrag

Notartermin



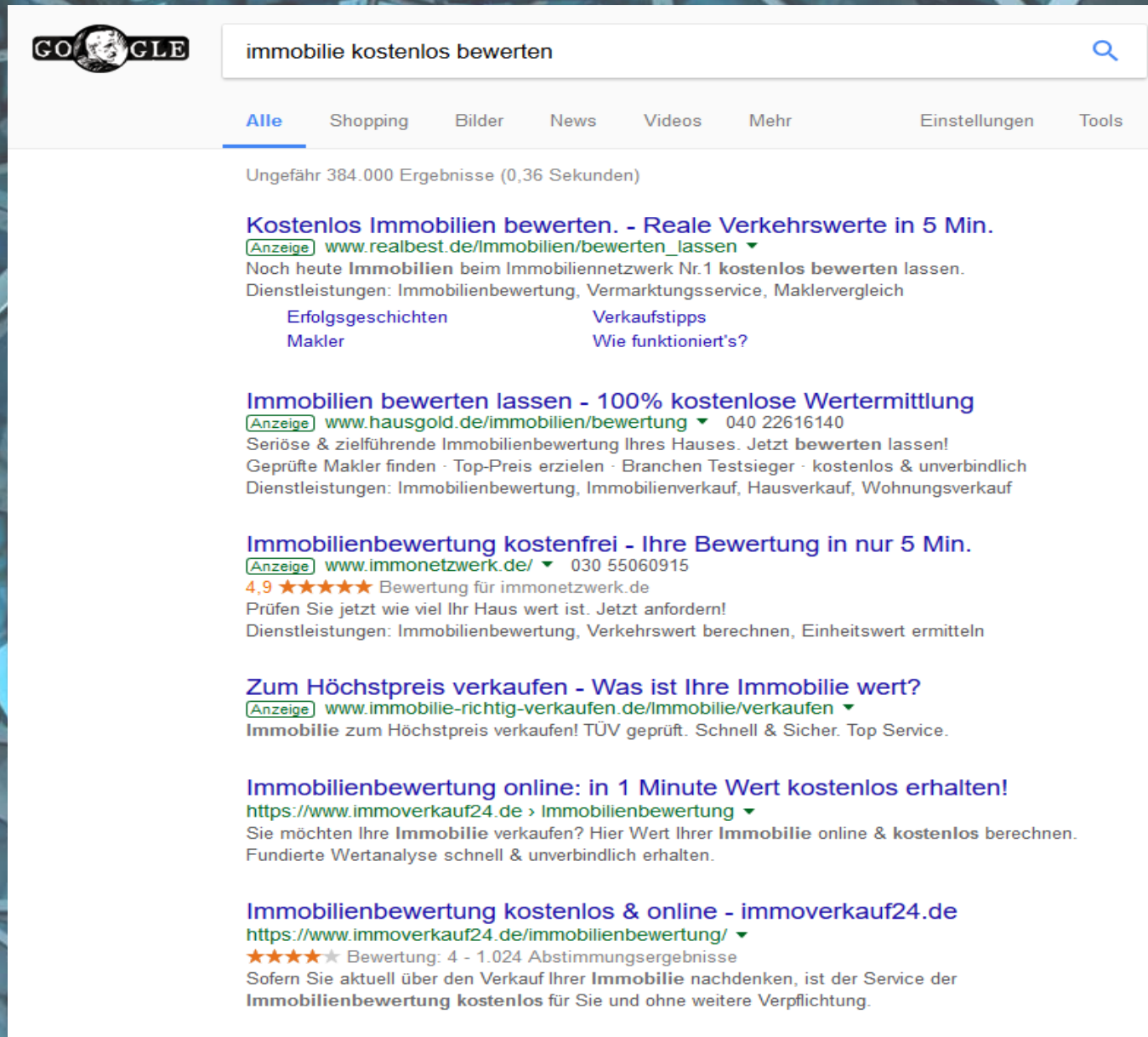
Wie schafft ihr das?

- › Kompetenz
- › Vertrauen gewinnen
- › Authentisch sein
- › Alleinstellungsmerkmal
- › Lokalpatriotismus

Wie komme ich als Makler an Eigentümer-Leads heran?

- › Klassische Flyer-Aktionen
- › Zeitungsanzeigen
- › Weiterempfehlung
- › Leadgenerierungs-Portale
- › Online-Kampagnen
 - › Google
 - › facebook
 - › Instagram

Online-Kampagnen z.B. google



The screenshot shows a Google search interface with the query 'immobilie kostenlos bewerten'. The search results are filtered to 'Alle' (All) and show approximately 384,000 results in 0.36 seconds. Five search results are visible, each with a title, a link, and a brief description of the service offered.

GOOGLE immobilie kostenlos bewerten

Alle Shopping Bilder News Videos Mehr Einstellungen Tools

Ungefähr 384.000 Ergebnisse (0,36 Sekunden)

Kostenlos Immobilien bewerten. - Reale Verkehrswerte in 5 Min.
[\[Anzeige\] www.realbest.de/immobilien/bewerten_lassen](#) ▼
Noch heute Immobilien beim Immobiliennetzwerk Nr.1 kostenlos bewerten lassen.
Dienstleistungen: Immobilienbewertung, Vermarktungsservice, Maklervergleich
Erfolgsgeschichten Verkaufstipps
Makler Wie funktioniert's?

Immobilien bewerten lassen - 100% kostenlose Wertermittlung
[\[Anzeige\] www.hausgold.de/immobilien/bewertung](#) ▼ 040 22616140
Seriöse & zielführende Immobilienbewertung Ihres Hauses. Jetzt bewerten lassen!
Geprüfte Makler finden · Top-Preis erzielen · Branchen Testsieger · kostenlos & unverbindlich
Dienstleistungen: Immobilienbewertung, Immobilienverkauf, Hausverkauf, Wohnungsverkauf

Immobilienbewertung kostenfrei - Ihre Bewertung in nur 5 Min.
[\[Anzeige\] www.immonetzwerk.de/](#) ▼ 030 55060915
4,9 ★★★★★ Bewertung für immonetzwerk.de
Prüfen Sie jetzt wie viel Ihr Haus wert ist. Jetzt anfordern!
Dienstleistungen: Immobilienbewertung, Verkehrswert berechnen, Einheitswert ermitteln

Zum Höchstpreis verkaufen - Was ist Ihre Immobilie wert?
[\[Anzeige\] www.immobilie-richtig-verkaufen.de/Immobilie/verkaufen](#) ▼
Immobilie zum Höchstpreis verkaufen! TÜV geprüft. Schnell & Sicher. Top Service.

Immobilienbewertung online: in 1 Minute Wert kostenlos erhalten!
<https://www.immoverkauf24.de> > Immobilienbewertung ▼
Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen? Hier Wert Ihrer Immobilie online & kostenlos berechnen.
Fundierte Wertanalyse schnell & unverbindlich erhalten.

Immobilienbewertung kostenlos & online - immoverkauf24.de
<https://www.immoverkauf24.de/immobilienbewertung/> ▼
★★★★★ Bewertung: 4 - 1.024 Abstimmungsergebnisse
Sofern Sie aktuell über den Verkauf Ihrer Immobilie nachdenken, ist der Service der
Immobilienbewertung kostenlos für Sie und ohne weitere Verpflichtung.

Online-Kampagnen z.B. Facebook

Detailliertes Targeting ⓘ Personen **EINSCHLIESSEN**, auf die mindestens **EINES** der folgenden Merkmale zutrifft ⓘ

Interessen > Zusätzliche Interessen

- Immobilien Scout24
- Immonet
- Immowelt

Demografie, Interessen oder Verhaltensweisen | Vorschläge | Durchsuchen

ES MUSS AUCH mindestens **EINES** der folgenden Merkmale treffen ⓘ ×

Demografische Angaben > Eigenheim > Zusammensetzung des Haushalts

- Familienhaushalte

Demografie, Interessen oder Verhaltensweisen | Vorschläge | Durchsuchen

Weiter eingrenzen

Personen **AUSSCHLIESSEN**, auf die mindestens **EINES** der folgenden Merkmale zutrifft ⓘ ×

Verhalten > Digitale Aktivitäten

- Facebook-Seitenadministratoren

Verhalten > Rund ums Wohnen

- Mieter

Verhalten > Rund ums Wohnen > Umzugswahrscheinlichkeit

- Niedrige Umzugswahrscheinlichkeit

Demografie, Interessen oder Verhaltensweisen | Durchsuchen

Zielgruppengröße



Spezifisch Groß

Deine Zielgruppe ist zu spezifisch. Versuche, sie zu erweitern.

Potenzielle Reichweite: 2.200 Personen ⓘ

Geschätzte Tagesergebnisse

Reichweite
370 - 1.900 (von 1.900) ⓘ

Link-Klicks
16 - 100 (von 100) ⓘ

Die Genauigkeit der Schätzwerte basiert auf Faktoren wie bisherige Kampagnendaten,

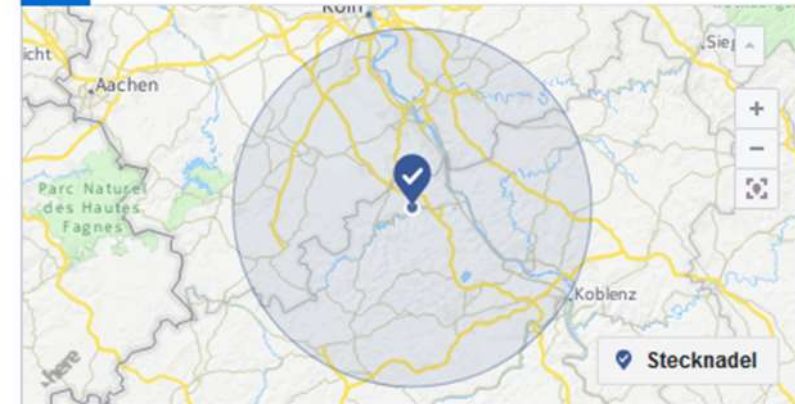
Standorte ⓘ Personen, die an diesem Ort le... ▼

Deutschland

Bad Neuenahr-Ahrweiler, Rheinland-Pfalz + 40km ▼

Einschließen ▼ | Gib weitere Standorte ein | Durchsuchen

ⓘ Der Ort deiner Zielgruppe wurde von „Deutschland“ auf „Bad Neuenahr-Ahrweiler“ geändert. Änderung rückgängig machen ×



Mehrere Standorte hinzufügen ...

Alter ⓘ **30** ▼ - **65+** ▼

Geschlecht ⓘ **Alle** ▼ **Männer** ▼ **Frauen** ▼

Sprachen ⓘ **Deutsch** ×

Gib eine Sprache ein ...

Online-Kampagnen z.B. Facebook

Reichweite ⓘ	Frequenz ⓘ	Kosten pro... ⓘ	Ausgebener... ⓘ	Ende ⓘ	Klicks (alle) ⓘ	CTR (alle) ⓘ	CPC (alle) ⓘ	Impressionen ⓘ
—	—	— Pro Content-Aufruf	0,00 €	Fortlaufend	—	—	—	—
1.172	1,45	— Pro Content-Aufruf	17,18 €	05:59	46	2,71%	0,37 €	1.696
3.636	1,95	— Pro Content-Aufruf	100,00 €	6. Oktober 2017	86	1,21%	1,16 €	7.102
1.613	1,29	— Pro Content-Aufruf	28,52 €	Fortlaufend	41	1,97%	0,70 €	2.085
4.896 Personen	2,22 Pro Person	— Pro Content-Aufruf	145,70 € Gesamtausgaben		173 Gesamt	1,59% Pro Impression	0,84 € pro Klick	10.883 Gesamt

Nehmt es selbst in die Hand und **seid sogar besser ...**

- › Kontakte die nach einer Immobilienbewertung verlangen, müssen innerhalb einer Stunde kontaktiert werden
- › Wertermittlung muss sofort geliefert werden, ein Kontaktformular allein reicht nicht
- › Abgefragte Daten müssen so gering wie möglich sein (Abbrecherquote)
- › Selbständige Kontrolle der Leads, z.B. über Bewertungsanlass
- › Alle Leads nur im eigenen Bestand
- › Sämtliche Leads können für die Zukunft weiter verwendet werden



Nehmt es selbst in die Hand und seid sogar **besser...**



Online-Bewertung für Ihre Immobilie

Wenige Eingaben – keine Wartezeit – Sofortergebnis per E-Mail

Den „richtigen“ Preis für Ihr Objekt zu finden, ist eine echte Herausforderung, denn viele Faktoren nehmen darauf Einfluss. Wir unterstützen Sie bei dieser wichtigen Frage!

Niemand will unter Wert verkaufen. Studien belegen aber: Wer den Preis seiner Immobilie zu hoch ansetzt, hat als Verkäufer Nachteile. Die Vermarktungsdauer verlängert sich. Am Ende müssen Sie Ihr Objekt häufig deutlich unter Wert verkaufen.

Verschaffen Sie sich einfach und komfortabel in nur wenigen Minuten einen Überblick über Ihr Objekt und nutzen Sie die Vorteile einer der größten Immobilienpreisdatenbanken in Deutschland. Mit wenigen Eingaben erhalten Sie eine aussagekräftige Marktweranalyse sowie eine erste belastbare Aussage zum wahrscheinlichsten Marktpreis für Ihre Immobilie bequem per E-Mail – kostenlos, unverbindlich und ohne lange Wartezeiten.

Starten Sie jetzt Ihre kostenlose Online-Bewertung!

Starten Sie jetzt Ihre kostenlose Online-Bewertung!

Immobilienbewertung kostenlos online anfordern
Starten Sie hier.

Preis Wohnung Mehrfamilienhaus

Ihre Vorteile

Aussagekräftige Preiseinschätzung Keine Wartezeit Bequem per E-Mail nach Hause

Persönliches Leadgenerierungs- Tool: ImmoWert2Lead

Immobilienbewertung kostenlos online anfordern
Starten Sie hier. powered by Sprengnetzer

 **Haus**

 **Wohnung**

 **Mehrfamilienhaus**


[Weiter >](#)

1 von 6 Schritten erledigt powered by Sprengnetzer

Wählen Sie Ihren Haustyp.

 **Einfamilienhaus**

 **Doppelhaushälfte**

 **Reihenhaus**

[« Zurück](#) [Weiter >](#)

2 von 6 Schritten erledigt powered by Sprengnetzer

Wie ist die Immobilie ausgestattet?

Außenwände gedämmt Außenwände gedämmt	Bad mehr als ein Bad	Dacheindeckung Dachpappe
Fenster Isolierverglasung	Gäste-WC Gäste WC	Heizung Fußbodenheizung
Leitungen Leitungen auf Putz		

[« Zurück](#) [Weiter >](#)

Persönliches Leadgenerierungs- Tool: ImmoWert2Lead

3 von 6 Schritten erledigt powered by Sprengnetter

Geben Sie die Wohnfläche und Grundstücksfläche an.

Wohnfläche

40 m² 170 m² 500 m²

« Zurück

Grundstücksfläche

100 m² 650 m² 3000 m²

Weiter »

4 von 6 Schritten erledigt powered by Sprengnetter

Wie lautet die Adresse Ihrer Immobilie?

Heerstraße 100, 53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler

« Zurück

Weiter »

5 von 6 Schritten erledigt powered by Sprengnetter

Geben Sie das Baujahr und die letzte Modernisierung an.

Baujahr

1930 1985 2017

« Zurück

Garage Aufzug

Weiter »

6 von 6 Schritten erledigt powered by Sprengnetter

An wen dürfen wir die Immobilienbewertung senden?

Sprengnetter GmbH

Herr

0264191301135

Ich stimme der Datenschutzerklärung und dem Erhalt von E-Mails von Sprengnetter GmbH und der Kontaktaufnahme per Telefon zu. Ein Rechtsanspruch auf die Ausführung der Bewertung besteht nicht.

Bewertung anfordern »

Persönliches Leadgenerierungs- Tool: ImmoWert2Lead

Mahis & Müller
IMMOBILIEN GMBH

Wertermittlung

**IMMO-SPEZIALIST
FÜR IMMOBILIEN
IM RHEINLAND**

Mahis & Müller Immobilien GmbH | Augustenweg 12 | D-52074 Kallert
Web: www.immo-wert2lead.com | Telefon: 0201 471 84 00
Geschäftsführer: Ugo Jahn, Thomas Müller | mailto:info@mahis-mueller-immobilien.de

Mahis & Müller
IMMOBILIEN GMBH

Sehr geehrte(r) Herr Thomas Müller,

vielen Dank dafür, dass Sie sich für eine erste Wertermittlung zu Ihrer Immobilie durch unser Haus entschieden haben.

Ihre Immobilie **Haus**
Adresse **DE Scharfstraße 52224 Stolberg**

Sichttag der Bewertung 04.09.2017
indikativer Marktwert 375.000,- €
Marktwertspanne 320.000,- € bis 410.000,- €

Allgemeine Daten

Kategorie Wohnhaus, freistehend
Baujahr 2007
Wohnfläche 165,00 m²
Garagen nein
Grundstücksfläche 550,00 m²

Da jede Immobilie individuell ist, was Ausstattung, Lage oder objekt-spezifische Grundstücksmerkmale angeht, kann der tatsächliche Marktwert Ihrer Immobilie von dem hier ermittelten geschätzten Marktwert abweichen. Um gemeinsam mit Ihnen den optimalen Verkaufspreis zu ermitteln und mögliche offene Fragen zu klären, werde ich Sie in Kürze kontaktieren und weitere Details mit Ihnen besprechen. Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und verbleiben mit besten Grüßen.

Thomas Müller
Mahis und Müller Immobilien GmbH

Mahis & Müller Immobilien GmbH | Augustenweg 12 | D-52074 Kallert
Web: www.immo-wert2lead.com | Telefon: 0201 471 84 00
Geschäftsführer: Ugo Jahn, Thomas Müller | mailto:info@mahis-mueller-immobilien.de

Mahis & Müller
IMMOBILIEN GMBH

Der erste geschätzte Wertansatz für Ihre Immobilie

Anbei erhalten Sie den ersten geschätzten Wertansatz für Ihre Immobilie. Dieser Wertansatz ist der am wahrscheinlichsten zu erzielende Kaufpreis, wenn die Immobilie in einem durchschnittlichen Zustand am Wertermittlungsttag nach einem angemessenen Vermarktungszeitraum im gewöhnlichen Geschäftsverkehr verkauft würde. Er basiert auf den im Moment der Bewertung zur Verfügung stehenden Objektinformationen, Vergleichskaufpreisen sowie Angebotspreisen für vergleichbare Immobilien in der Region des Bewertungsobjekts.

Tatsächlich erzielbarer Verkaufserlös

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer den Wert zu bestimmen. Beim Verkauf von Immobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt und die kann zwischen verschiedenen Lagen, unterschiedlichen Immobilien Typen und dem Zeitpunkt des Verkaufs sehr unterschiedlich sein. Eine ausführliche Marktanalyse ist unerlässlich. Seien Sie ehrlich zu sich selbst und versetzen Sie sich in die Situation des Käufers! Stellen Sie sich die Frage: Wäre ich bereit den geforderten Preis zu bezahlen?

Marktwertspanne

Mit einer Wahrscheinlichkeit von ... % liegt der zu erzielende Kaufpreis in dieser Spanne. Die Spanne hängt insbesondere von der Anzahl und der Vergleichbarkeit der in der Region des Bewertungsobjekts verfügbaren Vergleichskaufpreisen und Angebotspreisen ab.

Ein zu hoher Preis schreckt potenzielle Käufer ab

Ist der Entschluss, das eigene Haus zu verkaufen, erst einmal gefasst, will man natürlich so schnell wie möglich damit beginnen, die eigene Zukunft zu gestalten und die Wünsche und Ziele umzusetzen. Dafür benötigt man selbstverständlich ein geeignetes Budget.

Haftung

Bei diesem Dokument handelt es sich um das Ergebnis einer automatisierten Bewertung, die ausschließlich auf den Angaben des Nutzers der Bewertung und den hinterlegten Daten beruht. Seitens der Mahis & Müller Immobilien GmbH wurden die Angaben nicht überprüft. Das Objekt wurde durch die Sprengelatter GmbH nicht besichtigt. Von der Mahis & Müller Immobilien GmbH kann deshalb keine Haftung für die Richtigkeit der dargestellten Daten übernommen werden.

Schnell ist klar, der Verkauf der Immobilie soll als Finanzierung für den Start in das neue Leben herhalten. Schließlich stecken viel Arbeit und Herzblut im eigenen Haus. Jahrelang hat man das Zuhause so schön wie möglich gemacht, renoviert, gestaltet und eingerichtet – das muss doch was wert sein. Ist es auch! Die die Frage ist jedoch, wie viel. Und genau hier liegt einer der größten Fehler beim Verkauf der Immobilie.

Mahis & Müller Immobilien GmbH | Augustenweg 12 | D-52074 Kallert
Web: www.immo-wert2lead.com | Telefon: 0201 471 84 00
Geschäftsführer: Ugo Jahn, Thomas Müller | mailto:info@mahis-mueller-immobilien.de

Persönliches Leadgenerierungs- Tool: ImmoWert2Lead

Die emotional-/persönliche Werteinschätzung:

Als Verkäufer will man selbstverständlich den höchstmöglichen Preis für die eigene Immobilie erzielen. Oftmals ist der erste Schritt das Internet oder die Zeitung zu öffnen und einen Blick auf die bereits inserierten Immobilien aus der Umgebung zu werfen. Hier ergibt sich schon die erste Preisvorstellung. Haus kommen nicht selten zahlreiche Ratschläge von Freunden und Bekannten, Mätern oder anderen Verkäufern. Zählt man dann noch die finanziellen Verpflichtungen hinzu, hat man schnell eine nicht unerhebliche Summe zusammengerechnet. Da der Käufer aber sicher handeln will, schlägt man noch einmal eine ordentliche Summe oben drauf, damit es schlussendlich nicht ganz so sehr schmerzt, wenn der Preis heruntergehandelt wird.

Was dabei jedoch selten beachtet wird, ist die Tatsache, dass ein zu hoher Preis allen potentiellen Käufer mehr oder weniger verschreckt. Das Ergebnis ist vorhersehbar. Es gibt kaum oder gar keine Interessenten, die Immobilie steht lange und länger zum Verkauf und schlussendlich haben Sie Monate vergeblich, ohne ein nennenswertes Ergebnis zu erzielen. Nur um am Ende doch den Preis wieder heranzuschieben.

Bevor Sie etwas überfüllen, sollten Sie sich ausreichend Zeit nehmen, die eigene Immobilie zu bewerten und sich einen Überblick über die aktuelle Situation auf dem Markt zu verschaffen. Den richtigen Preis einzuschätzen ist für den Laien nicht immer einfach. Denn Immobilien lassen sich nicht einfach mit anderen Angeboten vergleichen. Die Festsetzung des Verkaufspreises spielt eine wichtige Rolle bei der Suche nach geeigneten Käufern und der Spielraum für Korrekturen ist eng. Entgegen der weitläufigen

Meinung, dass zahlreiche Interessenten nach dem Veröffentlichung des Angebotes anrufen werden, ist der Kreis der Interessenten nur klein und diese kaufen oftmals nicht einfach aus dem Bauch heraus. Wer Interesse an einer Immobilie hat, beobachtet meist über Wochen den Markt und konnte sich dabei bereits einen ausführlichen Überblick über die Angebote und Preise machen.

Ein zu hoher Preis schreckt von Anfang an viele Kaufinteressenten ab, denn die Käufer wissen genau, ob die vorgegebene Summe gewisshalftig ist oder nicht. Meist ist ein festgesetztes Budget für den Kauf einer Immobilie gegeben, in welches nicht die Summe eingerechnet ist, die Sie auf die Immobilie aufgeschlagen haben, um mit dem Käufer verhandeln zu können.

Andererseits sollen Sie Ihr Eigenheim natürlich nicht unter Wert verkaufen und auch eine zu niedrige Preisangabe verschreckt Käufer ab. Denn hier stellt sich unweigerlich die Frage: Wieso ist dieses Haus im Gegensatz zu anderen Angeboten so günstig? Zu niedrige Preise wecken Misstrauen und die Frage, ob mit der Immobilie vielleicht etwas nicht stimmt, was in der Beschreibung nicht erwähnt wird.

Aber wie legt man nun den richtigen Immobilienpreis fest? Zunächst sollten Sie sich die Frage stellen, wie Sie als Kaufinteressent auf zu hohe oder zu niedrige Preise reagieren würden. Dann gibt es natürlich verschiedene Arten der Wertemittlung. Sie sollten vorab wissen, was ein Sachwert, ein Ertragswert oder ein Vergleichswert ist. Auch Verkehrswert und Marktwert sollten keine Fremdwörter sein. Sie müssen wissen, wo her Sie wichtige Eckdaten für die

Mahls & Müller Immobilien GmbH - Ingoströmweg 13 - 54229H Aachen
www.mahls-mueller-immobilien.de - Telefon: 0241 - 475 854 45
Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Thomas Müller - mail@mahls-mueller-immobilien.de



mittlung bekommen und wie Sie diese Informationen umsetzen können.

Zudem gilt es zu beachten, welche Faktoren eine Immobilie wertvoller machen und welche nicht. Es spielt kaum eine Rolle, ob die Räume mit einer schönen Tapete ausgestattet sind oder der Teppich vor Jahren für viel Geld gekauft wurde. Viel wichtiger ist der Zustand des Daches oder das Alter von Fenstern und Türen. Käufer wissen genau, worauf sie achten müssen, und da spielt die Optik oftmals nur eine geringe Rolle. Vor einem Kauf wird mit kalkuliert, ob eventuelle Reparaturen an dem Haus notwendig sind. Ist bereits eine moderne Heizung installiert oder muss der alte Kessel im Keller bald ausgetauscht werden? Dem hier spricht man schließlich von mehreren tausend Euro. Auch die Lage der Immobilie hat Einfluss auf das Kaufinteresse und den Wert. Sind Kindergärten in der Nähe? Und wie weit habe ich es bis zur nächsten Einkaufsmöglichkeit? Gibt es eine gute Verkehrsanbindung? Wenn Sie sich vorab informieren und vom Anfang an einen realistischen Preis festsetzen, ist die Chance, schnell einen geeigneten Käufer zu finden, deutlich höher.

Oftmals kommt in solchen Fällen ein Immobilienmakler ins Spiel, der mit den verschiedenen Punkten, die es zu beachten gilt, seit Jahren vertraut ist und sein Geschäft versteht. Wer sich selbst nicht zutraut, den richtigen Preis für das Eigenheim zu kalkulieren, sollte daher nicht zögern Hilfe in Anspruch zu nehmen.

Wir gehen davon aus, dass Sie Ihnen mit unserem Service der eigenen Marktpreisermittlung einen ersten Überblick über die wichtigsten Punkte haben geben können.

Da es sich aber um einen automatisierten Ansatz handelt, kann der ermittelte Wert wie oben ausführlich beschrieben nur ein erster Ansatz sein. Gerne nehmen wir Ihre Immobilie persönlich und mit Ihnen gemeinsam „unter die Lupe“, um das Angebotspreis optimal bestimmen zu können. Hierzu werden wir Sie zeitnah telefonisch kontaktieren und freuen uns auf ein persönliches Kennenlernen.

Sie haben eine Immobilie zu verkaufen? Wir haben für Sie „Die 7 teuersten Fehler beim Immobilienverkauf“ als Ratgeber zusammengestellt. Vollkommen kostenlos und unverbindlich anfordern unter:
www.immobilie-verkaufen-mw.de

Expertenrat ganz einfach zum Herunterladen!

Thomas Müller
Dipl.-Kfm., Geschäftsführer
Mahls & Müller Immobilien GmbH



Mahls & Müller Immobilien GmbH - Ingoströmweg 13 - 54229H Aachen
www.mahls-mueller-immobilien.de - Telefon: 0241 - 475 854 45
Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Thomas Müller - mail@mahls-mueller-immobilien.de



Überzeugender indikativer Marktwert

- › basierend auf mathematisch/
statistischen Modellen
- › Zugriff auf einer der größten
Immobilienbanken mit >1 Mrd.
Einzelinformationen
- › Jährlich ca. 150.000
Kaufpreisinformationen mit detaillierter
Objektbeschreibung + >2 Mio
Kaufpreisangebote und -mieten
- › Nahezu alle Grundstücksmarktberichte
und Mietspiegel
- › Ausgabe mit Wert, Spanne und
Genauigkeitsmaß



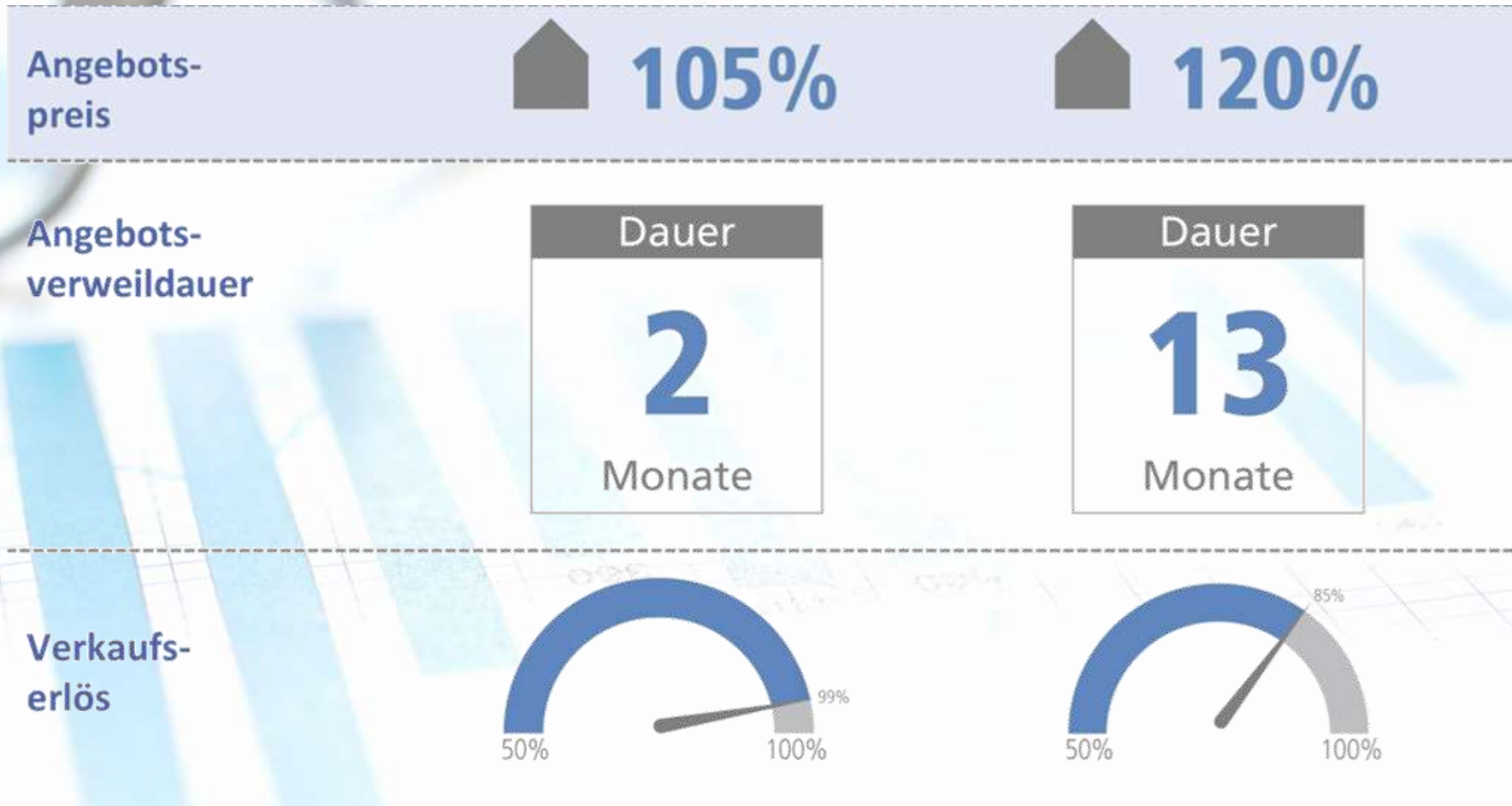
Warum ImmoWert2Lead?

- › Einfach einzubauendes Widget für die eigene Makler-Webseite
- › Direktes Ausspielen eines Ergebnisses per Mail
- › „Anfüttern“ des Eigentümers mit einem belastbaren Immobilienwert
- › Grundlage ist eine der größten deutschen Immobilien-Datenbanken
- › Keine aufwendige Datenrecherche notwendig
- › Kein Kauf anderer Bewertungslösungen als Voraussetzung

Der Lead ist da, was nun?

- › Unmittelbare Kontaktaufnahme
- › Terminvereinbarung erzielen
- › Kompetenz zeigen, warum der Wert noch durch den Makler verifiziert werden muss
- › Professionelle Besichtigung und Bestandsaufnahme der Immobilie (z.B. korrektes Wohnflächenmaß, nicht $P_i \times \text{€}$ -> Kompetenz zeigen)
- › Ausführliche Immobilienbewertung mit professionellem Exposé erstellen und potenziellen Kunden erläutern
- › Wert muss dem Kunden nicht nur gezeigt werden, sondern die Herleitung erläutert werden

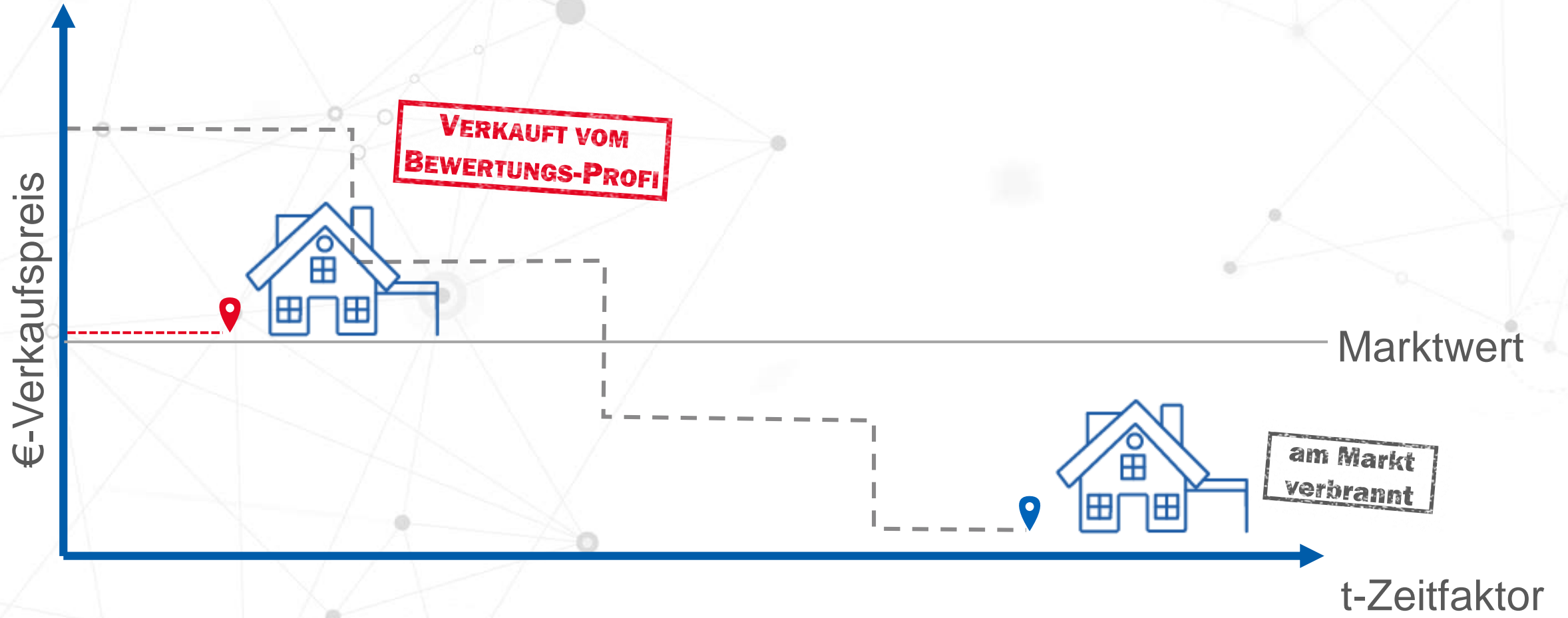
Der Lead ist da, was nun?



Quelle: Kreissparkasse Köln – aktuelle Facebook- + Expertenbefragung

* und Provisionsverluste für den Makler , FlowFact AG und IIB Dr. Hettenbach

Der Lead ist da, was nun?



Der Lead ist da, was
nun?

Kompaktkurs
MarktWert-Makler
(S-MWM)

Geprüfter
Immobilienbewerter
(GIB)

Sachverständiger für
Immobilienbewertung
(GIS)

Zu was führt das?

- › Vertrauen wird gewonnen
- › Mehr Alleinaufträge
- › Verkürzung der Vermarktungsdauer
- › Reduzierung der Kosten
- › Eigene Sicherheit über den realistischen Verkaufspreis
- › Eigentümern mit zu hohen Vorstellungen auch absagen erteilen
- › Preisdiskussionen treten häufig gar nicht auf
- › Es muss nicht zum Höchstpreis eingekauft werden

Was benötigt ein professionelles Tool?

- › Einfaches Handling
- › Mobile Erreichbarkeit
- › Möglichst wenige Eingaben
- › Individuelle Eingriffsmöglichkeiten
- › Relevante Objekte für Wohnmakler
- › Ausführliches / individualisierbares / nachvollziehbares Exposé
- › Technischer Support
- › Hinterlegte Marktdaten

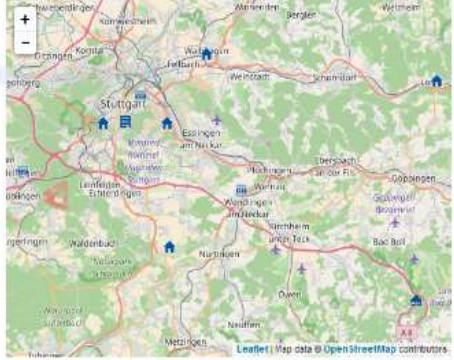
Überzeugende Kurz-Gutachten mit der SprengnetterOne MaklerEdition

- › In kurzer Zeit zum Marktwert
- › Hinterlegte Marktdaten
- › Individuelle Eingriffsmöglichkeiten je nach wertermittlungstheoretischen Fachkenntnissen

SprengnetterONE [Startseite](#) Sebastian Schmitt | Abmelden SPRENGNETTER

Neue Bewertung anlegen

Adresse des Objekts



Aufträge zu 145 Objekten in der Nähe vorhanden, Seite 1 von 15

Adresse	Objektart	Datum	Produkt	Vorgangsnummer	Bearbeiter	Status
Baumreute 74, 70199 Stuttgart, Deutschland	Einfamilienhaus	16.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	fertiggestellt
		14.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	fertiggestellt
		14.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	fertiggestellt
Mayermerstr. 19, 71322 Waiblingen, Deutschland	Eigentumswohnung	15.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	in Bearbeitung
Baderhalde 4, 73547 Lorch, Deutschland	Einfamilienhaus	15.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	in Bearbeitung
Bertha-von-Suttner-Straße 25, 72631 Aichtal, Deutschland	Einfamilienhaus	14.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	fertiggestellt
Eychstraße 37, 71065 Sindelfingen, Deutschland	Eigentumswohnung	13.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	fertiggestellt
Alsenweg 84, 70579 Stuttgart, Deutschland	Einfamilienhaus	13.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	fertiggestellt
Neue Weinsteige 147, 70180 Stuttgart, Deutschland	Mehrfamilienhaus (ab 3 Wohneinheiten)	13.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	in Bearbeitung
Stulfenstraße 24, 70188 Stuttgart, Deutschland	Eigentumswohnung	13.01.2017	Marktwertmittlung		Djolaj	fertiggestellt



Das A und O der Immobilienbewertung sind die Marktdaten

- › Bundesweit
- › Quartalsweise Aktualisierung
- › Datenvielfalt (Sachwertfaktoren, Liegenschaftszinssätze, Vergleichsmieten, -kaufpreise)
- › Zukauf von amtlichen Daten (Bodenrichtwerte inkl. Definitionen)
- › Jährlich mehr als 150.000 Kaufpreise mit detaillierter Objektbeschreibung
- › Nahezu alle Grundstücksmarktberichte und Mietspiegel



Unsere Validierungsdaten

- › 70 Sprengnetter Expertengremien
(über 500 Sachverständige)
- › 875 statistische Auswertregionen
- › 10 Mio. Immobilien mit mehr
als 1 Mrd. Einzelinformationen
- › 1,0 Mio. Kaufpreisangebote
- › 1,4 Mio. Angebotsmieten

Preismodelle

ImmoWert2Lead	Bewertungen	Paketpreis
Paket 1	360	588,00 €
Paket 2	1800	2.388,00 €
Paket 3	4800	5.988,00 €

MaklerEdition	Bewertungen	Paketpreis	Preis/Bewertung
Paket 1	12	468,00 €	39,00 €
Paket 2	24	696,00 €	29,00 €
Paket 3	48	1008,00 €	21,00 €
Paket 4	100	1.750,00 €	17,50 €

Immobilien.
Einfach. Sicher. Bewerten.

SPRENGNETTER

Vielen Dank



Stefan Münch
02641 9130 1135
stefan.muench@sprengnetter.de

Sprengnetter Verlag und Software GmbH
Heerstraße 109
53474 Bad Neuenahr-Ahrweiler
Deutschland