

Home > Wirtschaft

ANZEIGE

AMR IMMOBILIEN - Ihr Premium Immobilienmakler am Bodensee

29.01.2025 - 12:45 Uhr

Bestmöglicher Preis bei minimalem Aufwand: Wie AMR IMMOBILIEN neue Maßstäbe beim Verkauf von Wohnimmobilien im Bodenseekreis setzt

Alexander Richter / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/178474 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Friedrichshafen (ots) -

Gestiegene Zinsen, politische Unsicherheiten: Aktuell erschweren äußere Umstände den ohnehin komplexen Immobilienverkauf erheblich. Doch zusätzlich tragen auch Verkäufer selbst Verantwortung für schwaches Interesse und enttäuschende Erlöse. Höchste Zeit also, die Weichen richtigzustellen – und von Alexander Richter und seinem Unternehmen AMR IMMOBILIEN zu profitieren, die längst zeigen, wie es besser geht.

Einige Verkäufer haben schlicht keine Zeit für eine gründliche Abwicklung, andere sind unsicher und überfordert: Wer sich von seiner Immobilie trennen möchte, ist mit vielen Fragen konfrontiert. Eine zentrale Frage lautet: Wie bekomme ich den besten Preis? In der Praxis setzen viele auf die Hochpreisstrategie – also nehmen den höchsten Preis, der ihnen realistisch erscheint. Doch das birgt Risiken: Ein zu hoher Preis schreckt Interessenten ab. Die Nachfrage bleibt aus und die Immobilie verliert über die lange Vermarktungsdauer an Attraktivität. Am Ende muss der Preis schrittweise gesenkt werden – oft mit dem Ergebnis, dass der Verkauf deutlich unter dem realistischen Marktwert endet, der mit einer zielführenden Vermarktungsstrategie erreichbar gewesen wäre. "Eines dürfen wir nicht vergessen: Der erfolgreiche Verkauf einer Immobilie ist weitaus komplexer, als es oft scheint", betont Alexander Richter von AMR IMMOBILIEN. "Falsche Preisstrategien sind dabei nur einer von vielen Fehlern, die Verkäufer teuer zu stehen kommen können."

"Mit unserer hundertfach erprobten Premium-Strategie erzielen Verkäufer unter Berücksichtigung des jeweiligen Kundenbedürfnisses stets den bestmöglichen Preis, während wir den gesamten Prozess übernehmen", fügt der Immobilienexperte hinzu. So hat sich AMR IMMOBILIEN längst als gefragtes Maklerbüro im Bodenseekreis etabliert. Das Erfolgsrezept: Spezialisierung statt Massenabfertigung, individuelle Betreuung statt Universallösung, innovatives Marketing statt oberflächlicher Verkaufsansätze. Wie das in der Praxis funktioniert und woran noch immer zu viele Verkäufer scheitern? Die Antworten finden Sie hier.

Realistische Preisstrategien als unverzichtbare Verkaufsgrundlage

"Selbstverständlich kommt die Hochpreisstrategie auch bei uns gelegentlich zum Einsatz. Schließlich hat diese unter Berücksichtigung des jeweiligen Kundenbedürfnisses und der besonderen Eigenschaften der Immobilie durchaus ihre Daseinsberechtigung", verrät Alexander Richter. Allerdings ist sie nur in bestimmten Fällen sinnvoll: für Verkäufer ohne jeglichen Verkaufsdruck und bei exklusiven oder spezifischen Immobilienangeboten, die gezielt einen speziellen Käuferkreis ansprechen. Bei den meisten Privatverkäufern hingegen basiert die Grundlage zur Verallgemeinerung dieses strategischen Ansatzes lediglich auf einer Denkweise, die aus Plattformen wie Kleinanzeigen oder Flohmärkten stammt – häufig eben auch die einzigen Referenzen, die sie in Sachen Verkaufserfahrung haben. Doch selbst dort wäre in den meisten Fällen ein realistischer Startpreis erfolgversprechender. "Beim Verkauf einer Immobilie kann die Wahl des falschen Angebotspreises in Verbindung mit der falschen Vermarktungsstrategie

jedoch besonders gravierende finanzielle Folgen haben", so Alexander Richter von AMR IMMOBILIEN. "Dieser Umstand beruht ganz nebenbei nicht ausschließlich auf meinen Erfahrungen. Zahlreiche Studien der Immobilienwirtschaft und Analysen des Käuferverhaltens bestätigen diese Dynamik."

Wichtig in diesem Zusammenhang: Mancher Makler nutzt eben diese fehlgeleitete Annahme des Verkäufers betreffend der Preisstrategie als simplen Vorwand, um sich Aufträge zu sichern. So erzählen sie ihren potenziellen Kunden ganz einfach das, was sie hören wollen – und vermeiden es gekonnt, sie von der unbequemen Wahrheit überzeugen zu müssen. Letztendlich wissen derartige Anbieter, dass arglose Verkäufer den psychischen Druck eines stagnierenden Angebots nahezu immer unterschätzen und irgendwann einknicken: Statt des eigentlichen Wunschpreises winkt dann nur noch ein enttäuschender Erlös – Stress und langwierige Verkaufsprozesse inklusive.

Klare Spezialisierung: Warum sie für den Verkauf so wichtig ist

Das Maklerwesen vereint viele Bereiche, dennoch sind zahlreiche Immobilienmakler davon überzeugt, alles von der Bürovermietung über die Hausverwaltung und Gutachten bis hin zum Verkauf von Mehrfamilienhäusern allein abdecken zu können. "Wer versucht von allem ein bisschen zu machen, nur um möglichst viele Bereiche abzudecken, kann kaum eine kontinuierlich sichere und qualitativ hochwertige Arbeit abliefern", mahnt Alexander Richter.

Genau deshalb legt AMR IMMOBILIEN einen klaren Fokus auf den Verkauf von Wohnimmobilien, insbesondere Wohnhäuser ab 400.000 Euro im Bodenseekreis. "Diese Spezialisierung ermöglicht es uns, Prozesse klar zu strukturieren, stetig zu optimieren und individuelle Vermarktungsstrategien auf höchstem Niveau zu entwickeln", betont Alexander Richter. "Unsere Kunden profitieren von maßgeschneiderter Betreuung und einer präzisen Ausrichtung auf Ihre Bedürfnisse. Diesen Ansatz könnten wir auch mit der Medizin vergleichen: Während der Allgemeinarzt viele Bereiche abdeckt, übernimmt der Kardiologe komplexe Eingriffe mit höchster Präzision – genauso wie wir uns auf den Verkauf von Wohnimmobilien spezialisiert haben, um beste Ergebnisse für unsere Kunden zu erzielen."

Lückenlose Betreuung: So klappt es mit dem Immobilienverkauf wirklich

Bei AMR IMMOBILIEN zählt außerdem ehrliche und verlässliche Unterstützung. "Verkäufer fühlen sich bei uns besser aufgehoben, weil wir verstehen, wie viel Verantwortung der Verkauf einer Immobilie mit sich bringt", erklärt Alexander Richter. AMR IMMOBILIEN setzt daher auf kompromisslose Transparenz und lückenlose Betreuung – sei es bei der Vermeidung von Fehlern, der sicheren Abwicklung, der Preisfindung oder der Organisation aller Unterlagen.

Während zudem viele Makler nur auf ein Online-Portal und einfache Fotos zurückgreifen, verfolgt AMR IMMOBILIEN einen weitaus strategischeren Marketing-Ansatz. "Mit unserer Suchkundendatenbank und einem durchdachten Multi-Channel-Marketing sprechen wir Interessenten gezielt an – selbst solche, die noch nicht aktiv suchen", erläutert Alexander Richter hierzu. Zum Einsatz kommen dabei alle relevanten Online-Immobilienportale, Social-Media-Kampagnen sowie Nachbarschaftsmailings, Flyer-Aktionen, Zeitungsanzeigen und viele weitere individuell passende Maßnahmen.

Wie maßgeschneidertes Marketing zum Verkaufserfolg beiträgt

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg ist die hochwertige Präsentation: "Wir arbeiten ausschließlich mit professionellem Marketingmaterial, um die nötige Aufmerksamkeit zu erzielen", so Alexander Richter. Mit immobilienfotografie-bodensee.de hat AMR IMMOBILIEN hierfür eine eigene und inzwischen etablierte Dienstleistung für professionelle Foto- und Videografie im Bodenseekreis geschaffen. Nicht nur profitieren alle betreuten Verkäufer uneingeschränkt von dieser Dienstleistung. Ebenso zählt das Maklerbüro in diesem Rahmen Maklerkollegen, Hoteliers und Ferienwohnungsbesitzer aus der Bodenseeregion zu seinen Kunden.

Um letztendlich auch den emotionalen Charakter einer Wohnimmobilie zu betonen, baut AMR IMMOBILIEN außerdem auf Home Staging. Käufer von Wohnimmobilien interessieren sich schließlich nicht nur für Zahlen und Daten – sie suchen ein Lebensgefühl, ein Zuhause. Durch gezielte Inszenierungen schafft das Team rund um Alexander Richter hierbei nicht nur eine einladende Atmosphäre, sondern fördert auch das räumliche Vorstellungsvermögen der Interessenten – ein Schlüsselfaktor, um Begeisterung und Kaufentscheidungen zu wecken. Eine professionelle Präsentation dient jedoch nicht nur der Erstwirkung, sondern auch der nachhaltigen Überzeugung. Sei es der Kunde, der nach der Besichtigung das Exposé erneut sichtet, Freunde oder Bekannte, die um Rat gefragt werden oder die finanzierende Bank – hochwertig aufbereitetes Material beeindruckt nachhaltig und schafft Vertrauen.

Fazit

Der Verkauf von Wohnimmobilien mag zwar durch aktuelle Entwicklungen einmal mehr herausfordernd und anspruchsvoll geworden sein. Dennoch ist es durch realistische Preisstrategien, professionell durchgeführtes Marketing und eine gewissenhafte Gesamtumsetzung nach wie vor möglich, hohe Verkaufserlöse zu erzielen – mit dem richtigen Partner sogar ganz ohne übermäßigen Aufwand: Wie sich das in der Praxis zuverlässig realisieren lässt, hat insbesondere AMR IMMOBILIEN in hunderten Fällen eindrucksvoll unter Beweis gestellt.

Darauf ausruhen will sich das Maklerbüro vom Bodensee allerdings nicht: "Wir möchten nicht nur zeigen, dass man in unserer Branche nach wie vor wirtschaftlich und zugleich im Sinne des Kunden arbeiten kann – vielmehr wollen wir unser Erfolgskonzept stetig ausbauen, damit eine Vorreiterrolle einnehmen und schlussendlich das Unternehmen sein, an das man zuerst denkt, wenn es um den erfolgreichen Verkauf von Wohnhäusern im Bodenseekreis geht", betont Alexander Richter abschließend.

Sie wollen Ihre Immobilie mit möglichst wenig Aufwand verkaufen und dabei den bestmöglichen Preis erzielen? Dann melden Sie sich jetzt bei Alexander Richter von AMR IMMOBILIEN (<https://premium-makler-bodensee.onepage.me/>) und vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch!

Pressekontakt:

AMR IMMOBILIEN - Ihr Premium Immobilienmakler am Bodensee

Vertreten durch: Alexander Michael Richter

E-Mail: info@amr-immobilien.com

Webseite: www.amr-immobilien.com