

Effektive Vermarktung von Immobilien mit Wohnfühlfaktor.



Liebe Immobilien-Interessierte.

Auf dem Weg zum Verkauf eines Hauses, einer Wohnung oder zu einer neuen Immobilie gibt es eine Menge Klippen, Nebel und Untiefen, die nur ein erfahrener Fachmann oder in meinem Fall eine Fachfrau zu meistern versteht. Besondere Hindernisse müssen dabei gekonnt umschifft werden: zum Beispiel der notwendige Energiepass oder die richtige Marktwertbestimmung Ihrer Immobilie.

Dabei kann ich Ihr sicherer „Lotse“ sein. Als erfahrene Immobilien-Maklerin kenne ich nicht nur die richtigen und zuverlässigen Wege, sondern kann Sie notfalls ganz individuell und persönlich „an die Hand“ nehmen, damit Sie an Ihr Ziel kommen. Meine „Fortbewegungsmittel“ dafür sind einerseits rein sachlicher Natur (wie Grundriss-Erstellung, Bonitäts-Check, Notartermine etc.), andererseits sehr emotional (gute Fotos, 360°-Videos, Fotos aus der Vogelperspektive oder Home Staging). Denn beide Seiten versprechen zusammen ein optimales Ergebnis, einen erfolgsversprechenden Kauf bzw. Verkauf. Und so mancher Leuchtturm, den ich setze, hilft Ihnen und mir zusätzlich, den geeigneten Weg dorthin zu finden. Vertrauen Sie sich mir an: Sie werden feststellen, dass ich dabei auch manchmal einen anderen Weg gehe als die großen, etablierten Immobilien-Unternehmen, um ans Ziel zu kommen – manchmal sogar einen Umweg. Aber immer zu Ihrem Nutzen und Besten. Denn dann habe auch ich etwas davon.



Herzlichst Ihre

Gudrun Wellershausen

Immobilien haben ein Recht auf Emotionen. Auch beim Verkauf.

Menschen, die eine Immobilie zur Selbstnutzung suchen, wollen sich ein neues Zuhause kaufen. Dabei spielt das Wohlfühl eine sehr entscheidende Rolle. Deshalb verkauft sich eine Immobilie leichter und schneller, wenn sie sympathisch und vor allem zielgruppengerecht präsentiert wird.

Gudrun Wellershausen, die Inhaberin von ImmoLotse24 in Koblenz, geht so für die gute Präsentation einer Immobilie grundsätzlich sehr persönliche, emotionale Wege, vielleicht und gerade, weil sie eine Frau ist – eine erfahrene Maklerin. Und gibt dazu noch eine Leistungsgarantie.

Ein Beispiel, wie sich ein Raum, der zeitgemäß und sympathisch eingerichtet ist, gut verkaufen lässt.



Warme Fotos von Räumen bringen auch Wärme in eine Immobilie.

Immobilien müssen optisch aufgewertet werden.

Eine Wohnung oder ein Haus zeigt Gudrun Wellershausen grundsätzlich durch gute, emotionale Fotos in einem optisch aufgewerteten Exposé. Und Interessenten können sich die Räume vorab am Bildschirm durch virtuelle Immobilienrundgänge (360°-Videos) anschauen. Wo keine Grundrisszeichnung existiert, werden diese ansprechend erstellt.

Eine Besonderheit ist die Möglichkeit, eine Immobilie auch mal von oben aus der Vogelperspektive zu zeigen: als Foto oder als Video. Durch einen sogenannten Quadrocopter mit integrierter Kamera.

Last, but not least der besondere Vorteil, der für die erfahrene Maklerin spricht: Gudrun Wellershausen ist Spezialistin für Home Staging, eine optimale Möglichkeit, eine Immobilie im wahrsten Sinne von der besten Seite zu präsentieren.

Räumlichkeiten möchte man sich oft gerne ganz anschauen. Diese Möglichkeit bietet Ihnen ein 360°-Foto. Mithilfe dieser Technik kann man auch problemlos virtuelle Immobilienrundgänge für das Internet erstellen.



Mit einem hochwertigen Quadrocopter kann ImmoLotse24 Ihnen beste Bilder oder auch ein Video Ihrer gewünschten Immobilie aus der Vogelperspektive erstellen.



Übersichtliche Grundrisse sind wichtig, um sich einen Überblick über die Räumlichkeiten zu verschaffen. Doch oft fehlen diese. Kein Problem für ImmoLotse24: Es werden einfach neue erstellt. Natürlich farbig.

ImmoLotse24 hat sich auch auf Home Staging spezialisiert.

Sie kennen diese Situation: Man hat ein wichtiges Vorstellungsgespräch. Was gilt es zu beachten? Es werden die bestpassenden Kleidungsstücke angezogen und vielleicht mit etwas Make-up nachgeholfen. Man will sich einfach von der besten Seite zeigen.

Genau so verhält es sich mit dem Verkauf einer Immobilie. Auch das ist eine (Be-)Werbung. Auch hier gilt es, sich von der besten Seite zu zeigen – allerdings ohne etwas zu verbergen. Dabei kann Ihnen Gudrun Wellershausen, der ImmoLotse24, helfen: mit Home Staging, bei dem ein Haus oder eine Wohnung positiv und zielgruppengerecht präsentiert wird. Egal ob bewohnt oder leer stehend.

Mitglied im Verband



DEUTSCHE GESELLSCHAFT
FÜR HOME STAGING UND REDESIGN e.V.

vorher:
Alte Möbel und Tapeten
lassen eine Immobilie
an die neue Zielgruppe
schlecht verkaufen.



nachher:
Home Staging-Maßnahme
bei einer Gebrauchts-
immobilie.
So wird eine Immobilie
deutlich aufgewertet.



vorher:
Es ist für viele schwer,
sich einen leeren Raum
möbliert vorzustellen.
Außerdem lässt es sich
möbliert besser ver-
kaufen.



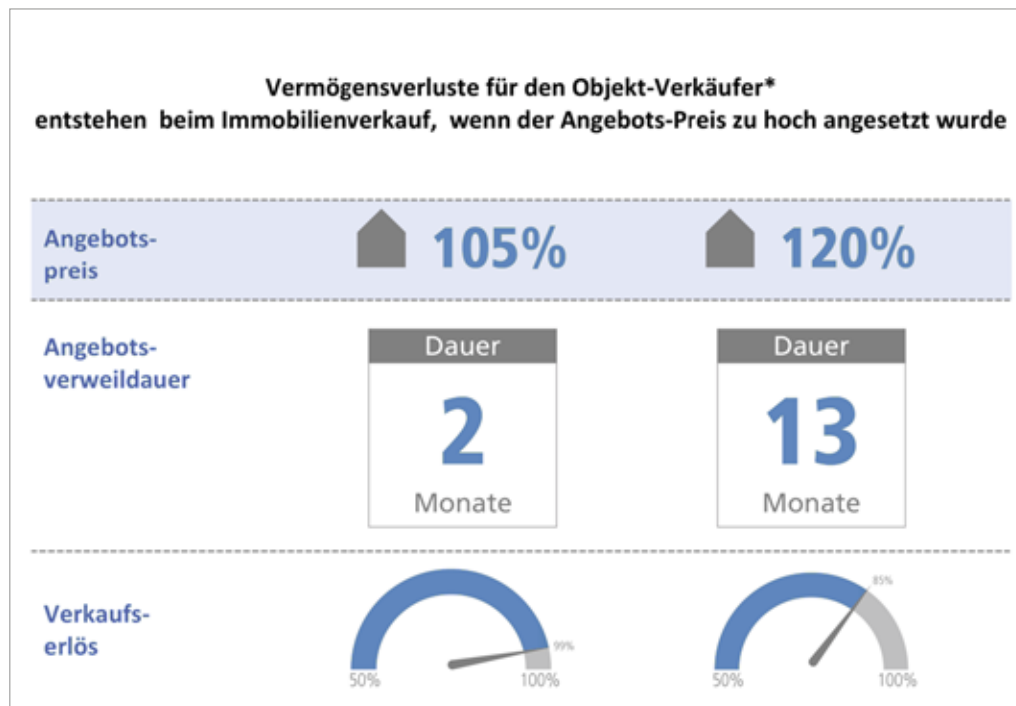
nachher:
Home Staging-Maßnahme
in einem leeren Apartment.
Emotionen spielen beim
Verkauf eine wichtige Rolle.



Immobilien müssen mit Sachverstand verkauft werden.

Home Staging ist aber nur ein kleiner, möglicher Baustein im Portfolio von ImmoLotse24. Den größten Wert legt Gudrun Wellershausen jedoch auf die individuelle Beratung, auf die Berücksichtigung der persönlichen Wünsche und Situationen ihrer Kunden. Denn Verkaufssituationen und Immobilien sind so unterschiedlich, wie Eigentümer.

Deshalb darf der Verkauf nicht nach „Schema F“ erfolgen. Es ist Sachverstand und Zeiteinsatz des Maklers gefragt, um den Immobilienwert und eine Verkaufssituation zu analysieren und die passende Verkaufsstrategie zu entwickeln. Nur dann kann eine Immobilie in einem „gesunden“ Zeitrahmen und zum wirklich besten Preis verkauft werden.



Wichtiger Faktor für einen zügigen Verkauf ist, dass man mit einem dem Marktwert angepassten Angebotspreis startet, um die potenzielle Käufer-Zielgruppe zu erreichen. Ist der Preis zu hoch angesetzt, sagen Kaufinteressenten nach der Besichtigung ab, weil Preis und Leistung auseinanderklaffen.

Die Einstellung, dass eine Immobilie nur lange genug angeboten werden müsse, um den (zu hohen) Wunschpreis zu erhalten, ist ein Trugschluss. Je länger eine Immobilie erfolglos angeboten wird, umso höher ist der Preisnachlass, für den sie am Ende verkauft werden kann. So wird sie zum „Ladenhüter“ und findet dadurch immer weniger Interessenten.

Quelle:
Kreissparkasse Köln –
aktuelle Facebook- +
Expertenbefragung

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

ImmoLotse24 kennt auch Sonderformen des Immobilien-Verkaufs.

Für besondere Immobilien-Verhältnisse kann man manchmal auch besondere Formen des Verkaufs anbieten.

Eine dieser Möglichkeiten stellt der Verkauf über ein „Bieterverfahren“ dar.

Ein Bieterverfahren ist keine Auktion. Während eine Auktion den Verkäufer verpflichtet, das höchste Gebot zu akzeptieren, egal wie niedrig es ausfällt, ist es hier dem Verkäufer, der ein Bieterverfahren durchführen lässt, absolut freigestellt, ob er dem Meistbietenden den Zuschlag erteilt oder nicht.

Am besten fragen Sie bei Gudrun Wellershausen nach. Denn es gibt noch weitere Besonderheiten, die bei Immobilienverkäufen zu berücksichtigen sind, zum Beispiel bei Erb-Immobilien.

Aber keine Angst vor Imageverlust: Bei einem Verkauf im Bieterverfahren handelt es sich nicht um eine „notleidende Immobilie“ oder gar um einen Zwangsverkauf. Es ist lediglich eine raffinierte Möglichkeit, viele Käufer zu finden.

Attraktives Einfamilienhaus
in Vallendar



Mittels Bieterverfahren wurde das Haus in nur 4 Wochen verkauft und ein mehr als zufriedenstellender Kaufpreis erzielt.

Gute Immobilien-Arbeit darf man auch weiterempfehlen.



„ Herzlich danke ich für die professionelle, erfahrene, engagierte und stets partnerschaftliche Beratung und wertschätzenden Gespräche.

Diese hohe Qualität der Maklertätigkeiten ist für diesen Berufsstand vorbildlich! Frau Wellershausen wünsche ich weiterhin viel Erfolg und danke ihr.

„ **Ursula Fujike,
Eitelborn**



„ Frau Wellershausen war für uns das „Rundum-sorglos-Paket“ und hatte unser vollsten Vertrauen. Ihr offene und ehrliche Art kombiniert mit Einsatzfreudigkeit, Fachkompetenz und höchster Servicequalität ... führten in überraschend

kurzer Zeit zum Abschluss unseres Hausverkaufes ... Wir können Frau W. uneingeschränkt weiterempfehlen und bedanken uns auf diesem Wege nochmals für Ihre tolle Betreuung.

„ **Angela Pfaffendorf,
Höhr-Grenzhausen**



„ Durch Homestaging wurde das Objekt optimiert und bei Besichtigungen positiv erwähnt. Die Maklerin hatte mehr als erforderliche Kompetenz und Erfahrung. Sie hatte das Objekt in kürzester Zeit, wie vorausgesagt,

vermarktet. Die Beratung war vor und während der Verkaufsphase optimal und mehr als zufriedenstellend. Diese Immobilienmaklerin ist immer wieder zu empfehlen.

„ **Ingrid u. Udo Diedrichs,
Koblenz**



„ Ich bedanke mich bei Frau Wellershausen, dass Sie unser Elternhaus mit voller Einsatzbereitschaft, viel Fachkompetenz und Freude an der Arbeit innerhalb weniger Monate verkaufen konnte. Für mich ist sie die beste Maklerin

hier in der Gegend. Sie grenzt sich weit von anderen Maklern ab. Vielen Dank, dass ich Sie kennenlernen durfte.

„ **Dagmar David,
Osterspai**



ImmoLotse24

Inh. Gudrun Wellershausen

Beckenkampstraße 1 • D-56076 Koblenz • Tel. 0261 91 46 93 51
www.immolotse24.de • info@immolotse24.de

