



# IMMOBILIENVERKAUF MIT WOW-FAKTOR

ALLES WAS WIR FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE UMSETZEN  
DIENT DEM ZWECK EINE WERTVOLLE DIENSTLEISTUNG ZU ERBRINGEN!

# WER BIN ICH? - SEBASTIAN FOTHEN

## Über mich

Seit 21 Jahren, bin ich in der Finanzdienstleistungsbranche als Immobilienmakler, gelernter Versicherungskaufmann und Immobilienfinanzierer mit meinem Team für unsere Kunden im Einsatz.

Die Zahlreichen Fallstricke im Verkauf von Immobilien habe ich durch eigene Projekte selbst erfahren und durch die Vielzahl meiner Kundenobjekte zahlreiche Facetten kennengelernt.

Durch diese Erkenntnisse haben wir ein einzigartiges System entwickelt, was in 89 % aller Verkäufe zu einem höheren Verkaufspreis geführt hat.

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 Vertrauen sehr wichtig, denn ich rede nicht gerne um den heißen Brei, sondern bringe das was wichtig ist, auf den Punkt.

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

Ich freue mich auf Sie !

*Sebastian Fothén*



# UNSER GEMEINSAMES ZIEL BEIM VERKAUF

## DAS ZIEL, WAS WIR GEMEINSAM HABEN:

Einen sehr guten Kaufpreis beim  
Verkauf Ihrer Immobilie erzielen!

**+5% BIS +15%**

Aus der Erfahrung unserer  
Immobilienverkäufe hat unser  
System "Immobilienverkauf"  
in 89% der Fälle einen  
5 bis 15% höheren  
Verkaufspreis erzielt!



# **DIE 3 GRÖSSTEN FEHLER BEIM IMMOBILIENVERKAUF**

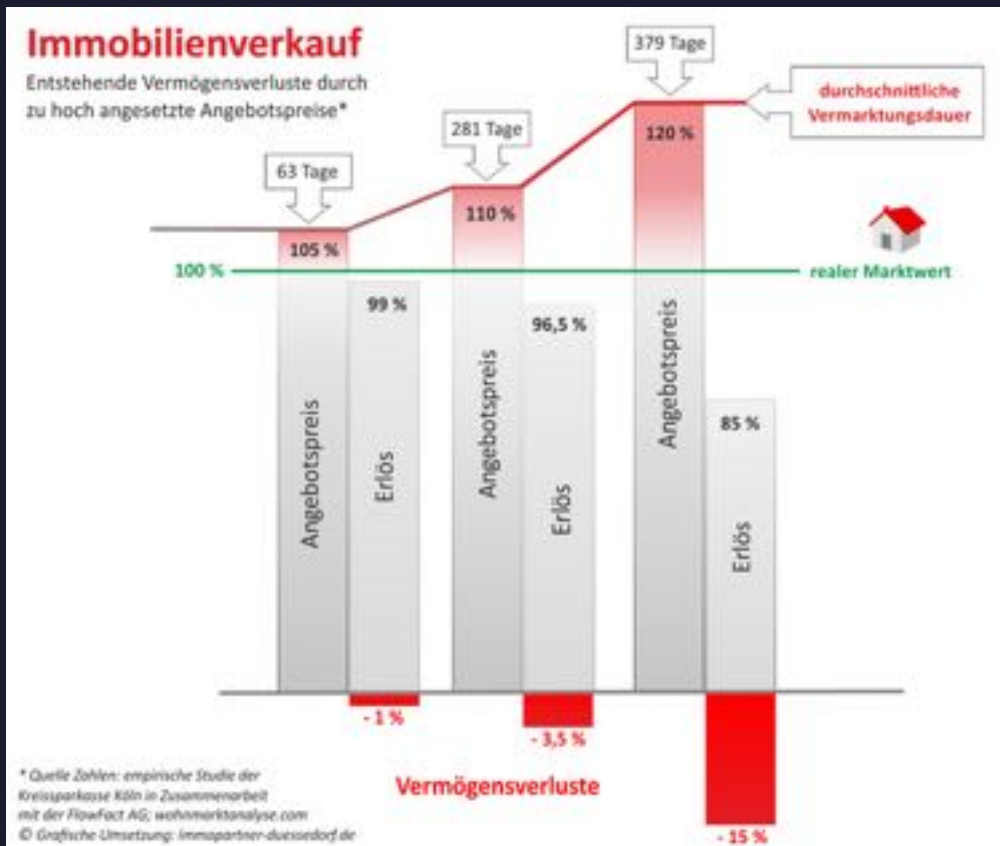
**und wieso Sie diese unbedingt vermeiden sollten.**



# FEHLER 1:

"ICH SETZE DEN PREIS HÖHER AN,  
DENN RUNTER GEHEN KANN ICH  
JA IMMER NOCH."

Bei dieser Vorgehensweise kann ein Vermögensschaden von bis zu 20 % im Vergleich zum realen Marktwert entstehen.



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

## FEHLER 2:

**"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.



## FEHLER 3:

**"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!

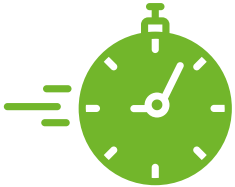
Verteilen sich die Interessenten auf viele Wochen und Monate, sinkt die Nachfrage und die Wahrscheinlichkeit zu einem hohen Preis zu verkaufen, sinkt entsprechend.



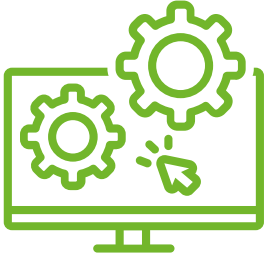
# 5 VORTEILE IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT UNS



**Wir erreichen die maximale Anzahl an Interessenten.**



**Kurze Vermarktungsdauer, damit Ihre Immobilie kein Ladenhüter wird.**



**Unser "Schritt für Schritt-System" garantiert vorhersehbare Ergebnisse und wir überlassen nichts dem Zufall.**

**89%**

**Unsere Vermarktungs-Strategie erzielt hohe Kaufpreise, die zu 89% über dem Marktwert liegen.**



**Wir begleiten Sie vom ersten Gespräch bis zum Eingang des Kaufpreises auf Ihrem Konto.**

• Verkaufspreise können nicht garantiert werden.  
Wir zeigen hier Erfahrungswerte realer Kundenbeispiele.





# VERKAUFSBEISPIEL

**Vermarktungsstart: 19.08.2021**

**Anzahl der Interessenten: 36**

**Anzahl der Besichtigungstermine: 1**

**Besichtigungs-Interessenten: 16**

**Angebotspreis: 395.000 €**

**Kaufpreisangebote: 6**

**Finaler Kaufpreis: 428.000 €**

**Datum Kaufvertrag: 16.09.2021**

## Hintergrund:

**Verkaufsgrund:**  
Scheidungsimmobilie

**Standort:**  
Sauerland

# DIE IDEALE IMMOBILIENVERMARKTUNG

## Auszug aus unserem **WOW-FAKTOR** System:

- Detaillierte Zusammenstellung der Objektunterlagen
- Professionelle Fotos und 3D Panorama-Besichtigung
- Exclusive Exposéerstellung als Life Style Magazin
- Bewerbung der Immobilie auf Internetportalen u. Social Media
- Standort-Marketing
- bundesweites Immobilien-Netzwerk und vorgemerkte Interessenten
- Besichtigungen konzentriert auf wenige Termine
- Qualifizierung und Prüfung der Kaufinteressenten vor dem Notartermin
- Finanzierungsprüfung bzw. Einholen einer Finanzierungsbestätigung
- professionelle Kaufvertragsabwicklung mit unseren Notariaten
- Übergabe der Immobilie nach dem Verkauf

# MARKETING MIT WOW-FAKTOR

**EXPOSÉ**  
Freistehendes Einfamilienhaus Am Garather Mühltal 11 11111 Musterstadt

**EIN HAUS FÜR MENSCHEN!**  
Diese Immobilie ist kein nur für Menschen gebaut, die Individuen tagtäglich Leben wollen.

**WIBERN UND WEL!**  
Die offene Bauweise des Hauses besticht durch die höchsten Form.

**WENIGER KOSTEN!**  
Geringe Nebenkosten durch Wärmepumpe und Photovoltaikanlage.

**FAMILIE DAT VERBODEN!**  
Auf ca. 110 m² Wohn-Nutzfläche hat Ihre Familie ausreichend Platz.

**Die Eckdaten Immobilien**

- Massiv gebaut
- voll unterkellert
- Baujahr 2016
- 192 m² Grund
- ca. 211 m² Wohn
- ca. 231 m² Wohn
- 9 Zimmer
- Nebenkosten

**"Einzige modern direkt an Garather gelegen."**

**Verliebt in Nebenkosten**  
Nebenkosten sind ein wesentlicher Faktor bei der Berechnung der Gesamtkosten und aus diesem Grund sind Sie bei dieser Immobilie auf der sicheren Seite. Bereits beim Bau wurde durch die Photovoltaik Anlage und einer Luft-Wärmepumpe auf langfristig günstige Nebenkosten geachtet. Sie werden die monatlichen Nebenkosten im Vergleich zu anderen Häusern haben.



## Immobilien-Portale

### Expose



**ACHTUNG!**  
**EINER DER GRÖSSTEN FEHLER BEIM VERKAUF IHRER IMMOBILIE:**  
**"ICH SETZE DEN PREIS HÖHER AN, DENN RUNTER GEHEN KANN ICH JA IMMER NOCH!"**

### Flyer

**Immobilien-verkauf mit WOW-Faktor**

ALLES WAS WIR FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE UNTERNEHMEN DIENT DEM ZWECK EINE WERTVOLLE DIENSTLEISTUNG ZU BRINGEN!



### Soziale Medien

# IHR ANSPRECHPARTNER FOTHEN IMMOBILIEN

Jede Immobilie ist einzigartig und für uns stehen Verkäufer und Käufer im Mittelpunkt der Interessen.

Wir stehen Ihnen als Berater beim Kauf bzw. Verkauf vermittelnd und fair zur Seite.

Durch unsere langjährige Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche, sind wir uns der Verantwortung Ihnen gegenüber bewusst und leben diese jeden Tag.

## **FOTHEN IMMOBILIEN**

**Kontakt:**

**Hauptstraße 16**

**59872 Meschede**

**[www.fothen-immobilien.de](http://www.fothen-immobilien.de)**

**[info@agentur-fothen.de](mailto:info@agentur-fothen.de)**

**Tel. 02903 1792**

