

MARKETING PLAN



Für den erfolgreichen
Verkauf
Ihrer Immobilie.

HOMANN IMMOBILIEN

Wir kaufen, bauen & vermitteln!



IHRE IMMOBILIENEXPERTEN Partnerschaftlich & vertrauensvoll

Bei Homann Immobilien legen wir großen Wert auf eine vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Seit mehr als 45 Jahren stehen wir unseren Kunden mit unserer umfassenden Expertise zur Seite und begleiten Sie Schritt für Schritt beim erfolgreichen Verkauf ihrer Immobilie. Unsere Beratung ist verständlich, transparent und auf Augenhöhe, weil der Erfolg unserer Kunden immer im Mittelpunkt steht.

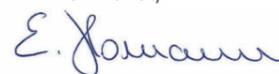
Als eines der führenden Immobilienunternehmen in der Region, mehrfach preisgekrönt für unsere herausragenden Leistungen, vermitteln wir erfolgreich zahlreiche Immobilien und unterstützen unsere Kunden dabei, den besten Preis zu erzielen. Mit einem engagierten Team und einem breiten Netzwerk aus Experten kümmern wir uns um jeden Aspekt des Verkaufsprozesses, von der ersten Bewertung bis zur finalen Vertragsunterzeichnung.

ZUSAMMENARBEIT MIT MEHRWERT Ihre Vorteile mit uns

Gemeinsam mit unseren Partnern aus der Immobilienwirtschaft bieten wir Ihnen innovative Lösungen und maßgeschneiderte Verkaufsstrategien, die genau auf Ihre Immobilie und Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind. Dabei steht Ihnen jederzeit ein fester Ansprechpartner zur Verfügung, der Sie bei jedem Schritt unterstützt.

Wir verstehen den Wert Ihrer Immobilie und arbeiten engagiert daran, den Verkaufsprozess so reibungslos und erfolgreich wie möglich zu gestalten. Dank unserer langjährigen Erfahrung und unseres weitreichenden Netzwerks sorgen wir dafür, dass Sie den besten Preis erzielen und Ihre Immobilie in den richtigen Händen wissen.

Herzlichst,



EVE HOMANN
Geschäftsführerin



BERNARD H. HOMANN
Geschäftsführer / Gründer

Ihr Mehrwert mit dem richtigen Makler: DARAUF KOMMT ES AN

Mit dem richtigen Makler sparen Sie viel Zeit, Aufwand und eventuelles Risiko. Noch wichtiger: Sie erhöhen Ihre Chance auf einen erfolgreichen Verkauf! Hier sind die wichtigsten Kriterien, auf die Sie bei der Wahl Ihres Maklers achten sollten:



ORTS- UND MARKTKENNTNIS

Für den erfolgreichen Verkauf ist es wichtig, dass sich der Makler mit den Gegebenheiten der Region und dem lokalen Immobilienmarkt bestens auskennt.



LANGJÄHRIGE VERKAUFSERFAHRUNG

Ein professioneller Makler besitzt die nötige Erfahrung, um einen realistischen Verkaufspreis festzulegen. Er kennt die passende Käuferzielgruppe und die richtigen Kanäle für die Vermarktung.



KOMPETENZ UND BERATUNG

Ein kompetenter Makler kann Sie zu wichtigen Fachthemen qualifiziert beraten – sei es bei Rechts-, Finanz- oder Immobilienmarktfragen.



PROFESSIONELLER SERVICE

Ihr Makler sollte Ihnen möglichst viel Arbeit abnehmen und die Zusammenarbeit nach Ihren Bedürfnissen gestalten. Erreichbarkeit, Arbeitsweise und Transparenz sind hierbei wichtige Punkte.

HOMANN IMMOBILIEN Ihr Experte in Münster

Mit mehr als 45 Jahren Erfahrung und einem Team von 30 Spezialisten bietet HOMANN IMMOBILIEN in Münster erstklassige Maklerdienstleistungen. Unsere bewährte Verkaufsstrategie garantiert Ihnen den optimalen Preis in kürzester Zeit. Wir legen großen Wert auf eine umfassende und persönliche Beratung, die individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist.

Unser Rundum-Sorglos-Service umfasst eine realistische und kostenfreie Bewertung Ihrer Immobilie nach dem „Vier-Augen-Prinzip“ sowie eine detaillierte Markteinschätzung. Wir begleiten Sie während des gesamten Verkaufsprozesses und kümmern uns um alle Details, sodass Sie entspannt und sicher zum erfolgreichen Abschluss gelangen.





DIE MARKTANALYSE

- 1. DIE IMMOBILIE KENNENLERNEN**
Welche Ausstattungsmerkmale hat Ihre Immobilie und welche Besonderheiten bietet sie? Mit diesen Informationen entwickeln wir eine effektive Besichtigungsstrategie.
- 2. AUFWENDIGE IMMOBILIENMARKTANALYSE**
Nur was wettbewerbsfähig ist, wird auch verkauft. Wir zeigen top-aktuell, mit welchen Immobilien Sie im Wettbewerb stehen. Damit können Sie den optimalen Verkaufspreis festlegen.
- 3. DETAILLIERTER OBJEKTVERGLEICH**
Wir analysieren vergleichbare, durch uns verkaufte Immobilien und geben Ihnen so einen Anhaltspunkt, welche Preise erzielt werden können. Auf diese Weise können Sie einen realistischen Preis festlegen. Sie wissen ja: „Preis zu hoch, lange Angebotsdauer. Preis zu niedrig, Geld verloren“.



IMMOBILIEN-STYLING

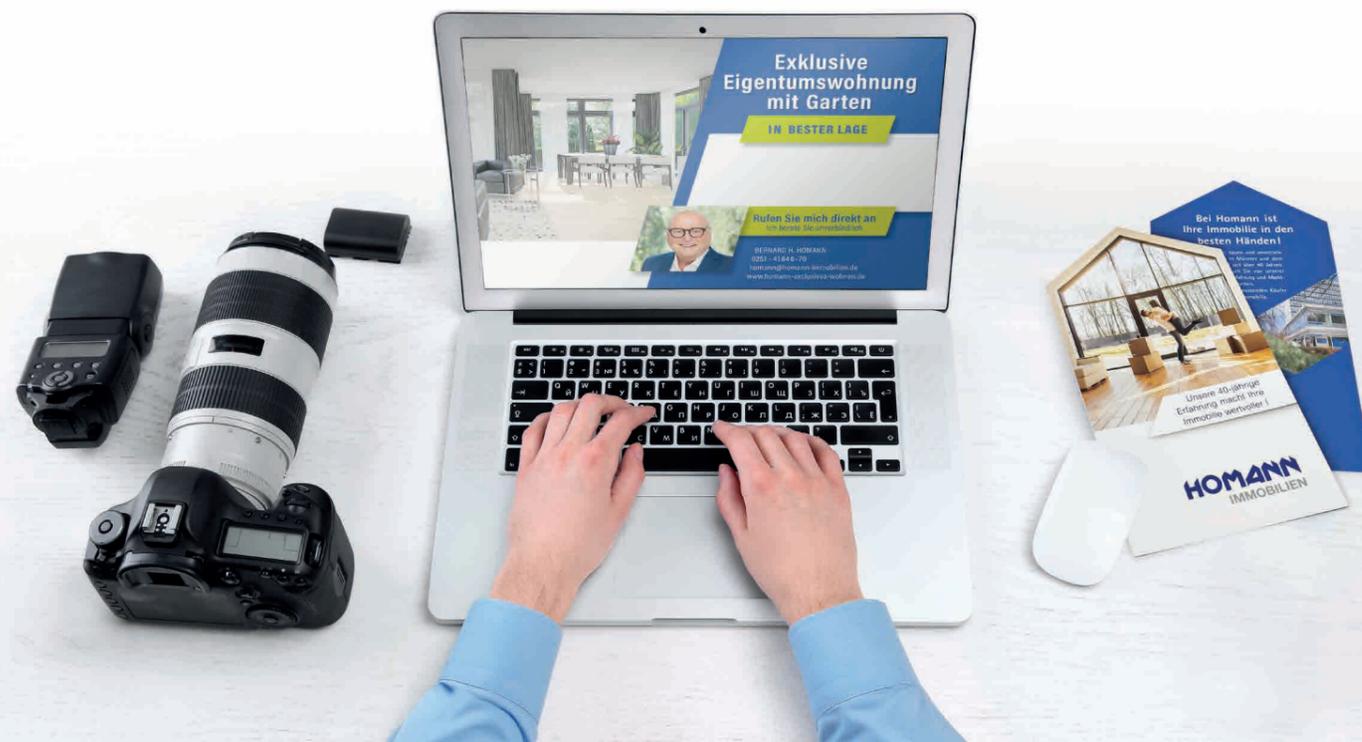
- 4. IMMOBILIEN FÜR DEN VERKAUF VORBEREITEN**
Wir machen Vorschläge, wie Sie Ihre Immobilie so herrichten können, dass Interessenten sich in sie verlieben. Dies erhöht Ihren Verkaufserlös und erleichtert die Verhandlungen.
- 5. PRO/KONTRA-LISTE ALS STRATEGIEGRUNDLAGE**
Wir studieren intensiv alle Stärken und Schwächen Ihrer Immobilie. So können wir die Highlights herausstellen und sind optimal auf Kundeneinwände vorbereitet.
- 6. NETZWERK VON HANDWERKERN**
Beginnen Sie mit dem Verkauf erst, wenn Ihre Immobilie bereit dazu ist. Offensichtliche Mängel schmälern den so wichtigen positiven Gesamteindruck. Wir empfehlen Ihnen gerne einen guten Handwerker.
- 7. AUSWERTUNG ALLER OBJEKTUNTERLAGEN**
Wir wissen, welche Fragen Interessenten stellen. Um sie überzeugend beantworten zu können, brauchen wir so viele Informationen wie möglich über Ihre Immobilie. Dazu nehmen wir alle wichtigen Unterlagen genau unter die Lupe.
- 8. BESORGUNG VON FEHLENDEN UNTERLAGEN**
Nicht immer haben Sie alle Unterlagen greifbar. Zeitaufwendige Gänge zu Behörden sind die Folge. Wir übernehmen das für Sie und beschaffen schnell und einfach alle nötigen Dokumente.
- 9. DEFINITION MÖGLICHER KÄUFERZIELGRUPPEN**
Damit Sie die richtigen Interessenten erreichen, definieren wir gemeinsam mit Ihnen, wer für Ihre Immobilie als Käufer infrage kommt. So sparen Sie Zeit und Geld und schonen Ihre Nerven.
- 10. GRUNDRISSAUFBEREITUNG**
Besondere Immobilien verlangen nach besonderen Grundrissen. Wir lassen die Grundrisse professionell und in Farbe aufbereiten, damit Interessenten eine räumliche Vorstellung und ein Gefühl für die Wohngestaltung bekommen können.





MARKETINGAKTIVITÄTEN

- 11. AUSWAHL DER WERBEMEDIEN**
Nicht alle lesen die gleiche Zeitung oder surfen im Internet. Wir erarbeiten einen individuellen und gezielten Plan, welche Werbemedien die richtigen für Ihre Immobilie sind und die passende Zielgruppe ansprechen.
- 12. DEFINITION DER WERBEMITTEL**
Inserate in Zeitungen und Internetportalen sind wichtig. Darüber hinaus setzen wir neben Postwurfsendungen auch auf Informationsbriefe an Personalabteilungen wichtiger Firmen und Behörden. An diesen nützlichen Kanal denken nur wenige.
- 13. ERSTELLUNG ANSPRECHENDER IMMOBILIEN-FOTOS**
Wir fertigen ausdrucksstarke Fotos von Ihrer Immobilie an, die sie ins richtige Licht setzen und von ihrer besten Seite zeigen, inkl. virtuelles Home Staging, 3D- und Drohnenaufnahmen – wesentliche Elemente, um Käufer zu gewinnen.
- 14. PROFESSIONELLE INSERATE**
In einer Immobilie muss man sich von Anfang an wohlfühlen. Daher wecken wir Emotionen durch hochwertige Anzeigen mit geschmackvollen Bildern und verkaufswirksamen Texten.
- 15. AUFMERKSAMKEITSSTARKE FLYER**
Wir erstellen Flyer, die wir im Verkaufsgebiet verteilen sowie an vorgemerkte Kunden und Personalabteilungen versenden. So erreichen wir noch mehr potenzielle Käufer.
- 16. QUALITATIV HOCHWERTIGES EXPOSÉ**
Wir fertigen für Sie ein aussagekräftiges Exposé mit allen wissenswerten Informationen an. Bei hochwertigen Objekten fertigen wir sogar ein Exposé in Buchform an.
- 17. GESTALTUNG DER INTERNETANZEIGE**
Im Internet wirbt man anders als in Zeitungen. Wir gestalten für Sie eine verkaufswirksame Internetanzeige und veröffentlichen diese in allen wichtigen Internetportalen.



- 18. AUFMERKSAMKEIT & REICHWEITE**
Durch gezielte Social-Media-Kampagnen, moderierte Objektouren und erlebbare Visiten sowie durch unser modernes Newsletter-Marketing maximieren wir die Reichweite Ihrer Immobilie.
- 19. GESTALTUNG VON SCHAUFENSTERAUSHÄNGEN**
Unser Immobilienfenster ist ein beliebter Anlaufpunkt mit viel Publikumsverkehr, den Interessenten regelmäßig nutzen, um die Objekte in Ruhe zu studieren.
- 20. ANBRINGUNG VON OBJEKT-VERKAUFSSCHILDERN**
Fakt ist, dass die meisten Käufer schon in einem Umkreis von 3 Kilometern um Ihre Immobilie wohnen. Wir bringen auffällige Verkaufsschilder an, so dass vorbeikommende Passanten auf Ihre Immobilie aufmerksam werden. Alle Schilder zeigen eine Hotline, mit der sich Interessenten rund um die Uhr über Ihre Immobilie informieren können.
- 21. ANSPRACHE VORGEMERKTER KUNDEN**
Täglich rufen bei uns Interessenten an, die Immobilien kaufen möchten. Nicht alle werden sofort fündig. Wir nehmen die Wünsche und Anforderungen der Interessenten genau auf und gleichen sie mit Ihrer Immobilie ab. Vielleicht haben wir so schnell einen Käufer für Sie.
- 22. OFFENE HAUSBESICHTIGUNG**
Wir führen für Sie „Offene Hausbesichtigungen“ mit allen dafür notwendigen Vorbereitungen durch. Die Ankündigung erfolgt durch eine lokale Flyerverteilung an alle Haushalte, eine Einladung an alle Bestandsinteressenten per E-Mail sowie durch eine Veröffentlichung in den Printmedien, auf unserer Homepage und in allen wichtigen Internetportalen.
- 23. NACHFASSANRUF BEI GETÄTIGTEN BESICHTIGUNGEN**
Wir bleiben am Interessenten dran, beantworten Fragen und räumen Bedenken aus. Sie können das nicht selbst tun, ohne den Eindruck zu erwecken, Sie müssten dringend verkaufen.
- 24. QUALIFIZIERUNG VON INTERESSENTEN**
Wir trennen für Sie echte Kaufinteressenten von Immobilien-Touristen. So sparen Sie Zeit und Energie und finden schneller den richtigen Käufer.
- 25. NUR INDIVIDUELLE BESICHTIGUNGEN**
Die Besichtigung ist für die Interessenten das erste Kennenlernen Ihrer Immobilie. Niemand trifft eine solche Kaufentscheidung unter Druck. Daher nehmen wir uns für jeden Interessenten genügend Zeit und präsentieren Ihre Immobilie individuell.
- 26. BIETERVERFAHREN**
Mit dieser innovativen Vermarktungsmethode erfahren Sie, wie viel potenzielle Käufer bereit wären, für Ihre Immobilie zu zahlen. Die Ankündigung erfolgt wie bei den offenen Hausbesichtigungen. Ob Sie das Höchstgebot akzeptieren, entscheiden Sie!





KOMMUNIKATION

- 27. SIE SIND IMMER BESTENS INFORMIERT**
Wir informieren Sie regelmäßig über den aktuellen Stand und die Fortschritte Ihres Verkaufs. So erfahren Sie, wie viele Leute sich für Ihre Immobilie interessieren.
- 28. FEEDBACK WIRD DIREKT AN SIE WEITERGELEITET**
Gerade nach einer Besichtigung ist die Spannung groß, ob Ihre Immobilie den Vorstellungen des Interessenten entspricht. Wir informieren Sie zeitnah, offen und ehrlich.
- 29. REGELMÄSSIGE INFORMATION ÜBER VERHANDLUNGEN**
Sollten wir mit potenziellen Käufern in intensive Verhandlung treten, informieren wir Sie über jeden unserer Schritte.
- 30. VORSCHAU AUF ANSTEHENDE WERBEMAßNAHMEN**
Damit Sie sich darauf einstellen können, informieren wir Sie vorab, welche Werbemaßnahmen wir zu welchem Zeitpunkt für Ihre Immobilie planen und umsetzen.
- 31. ÜBERSENDUNG AKTUELLER MARKTBERICHTE**
Die Märkte sind immer in Bewegung. Daher unterrichten wir Sie in regelmäßigen Abständen über die Entwicklung am regionalen Immobilienmarkt und die möglichen Auswirkungen auf Ihren Verkauf.



TRANSAKTIONS-MANAGEMENT

- 32. VERWALTUNG ALLER AKTIVITÄTEN RUND UM IHRE IMMOBILIENVERMITTLUNG**
Sei es das Erstellen von Exposés und Anzeigen, das Nachfassen bei Interessenten oder die Vorbereitung des Notartermins – all diese Aufgaben erledigen und dokumentieren wir für Sie.
- 33. KOORDINATION DER BESICHTIGUNGSTERMINE**
Zur professionellen Besichtigung gehört auch die schriftliche Terminbestätigung. Das vermittelt Interessenten die Wichtigkeit des Termins. Nur eine von vielen Leistungen, die wir zuverlässig für Sie übernehmen.
- 34. STARKE VERHANDLUNGSPARTNER**
Überlassen Sie uns die Verhandlungsführung, denn wir bereiten uns intensiv auf jede Verhandlung vor und kennen die richtigen Techniken, um für Sie den bestmöglichen Preis zu erzielen.
- 35. BONITÄTSPRÜFUNG**
Auch wenn viele Interessenten Ihre Immobilie gerne besitzen würden; nicht jeder verfügt auch über die finanziellen Mittel. Wir stellen sicher, dass es bei der Finanzierung keine Schwierigkeiten gibt.
- 36. UNTERLAGEN FÜR DIE FINANZIERUNG**
Die meisten Käufer müssen einen Kredit aufnehmen, um Ihre Immobilie zu kaufen. Wir kümmern uns um alle notwendigen Unterlagen für eine zügige Bearbeitung des Kredits bei der finanzierenden Bank.
- 37. OBJEKT-TRACKING**
Über unser Objekt-Tracking können Sie jederzeit verfolgen, welche Aktivitäten wir für den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie tätigen. Sie haben die Möglichkeit, unser Serviceversprechen online 24 Stunden am Tag zu überprüfen.
- 38. FINANZIERUNGSBERATUNG VON KÄUFERN**
Viele Interessenten haben Hemmungen, mit Banken über Kreditkonditionen zu verhandeln und oftmals scheitert ein Kauf genau daran. Auf Wunsch steht Ihnen unser Baufinanzierer zur Seite.
- 39. VERSENDUNG VON EXPOSÉS**
Wir erstellen für Sie nicht nur Exposés, sondern verschicken diese an Interessenten. Auch darum brauchen Sie sich nicht zu kümmern.
- 40. NOTARTERMIN VEREINBAREN**
Auch diese Aufgabe können Sie uns überlassen. Wir übernehmen die Vereinbarung des Notartermins für Sie und informieren alle Vertragsparteien.
- 41. VORBESPRECHUNG DES NOTARVERTRAGES**
Wir gehen mit Ihnen gemeinsam vorab den Notarvertrag Punkt für Punkt durch, damit Sie zur Unterschrift bestens vorbereitet sind.
- 42. BEGLEITUNG ZUM NOTARTERMIN**
Wir begleiten Sie zur Vertragsunterzeichnung und können so in der Regel selbst noch in letzter Minute auftretende Fragen oder Probleme lösen – für einen einwandfreien Vertragsabschluss.





Serpil Cakran:

Herr Gröver hat bei dem Verkauf unseres Hauses tolle Arbeit geleistet! ... Sowohl bei dem Exposee, als auch bei den Besichtigungen unseres Hauses in Havixbeck hat Herr Gröver alles getan, um das Beste für den Verkaufserfolg heraus zu holen. Auch Fragen wurden jederzeit sehr gut beantwortet.



Familie Wilkens:

Wir möchten uns recht herzlich bei Herrn Horstmann, für die perfekte Unterstützung beim Verkauf unseres Hauses in Münster-Amelsbüren bedanken. Sein persönliches Engagement und auch seine zwischenmenschliche Kompetenz haben wesentlich zum Vertragsabschluss in dem derzeit schwierigem Markumfeld beigetragen. Wir empfehlen ihn gerne weiter!



Marie-Luise Krüger:

Mit der Vermarktung meiner Immobilie hätte ich keinen kompetenteren Makler beauftragen können. Die nötigen Unterlagen waren von Herrn Zent schnell zusammengestellt und die Wohnung am Markt. Herr Zent hat auch im Umgang mit der Mieterin das nötige Feingefühl bewiesen. Der ermittelte Kaufpreis entsprach voll meinen Vorstellungen. In kürzester Zeit hatte Herr Zenteinen Käufer gefunden. Auch nach der Beurkundung des Vertrages kümmerte er sich weiterhin um die Abwicklung und bot seine Unterstützung an. Was will man mehr?

SIE MÖCHTEN UNS BESSER KENNELERNEN?

Lesen Sie hier mehr, was unsere zahlreichen Kunden über Homann Immobilien sagen. Einfach QR-Code scannen !



NR.1
IN MÜNSTER!

NR.2
IN NRW!

NR.3
IN DEUTSCHLAND!

Quelle:
Capital Ausgabe10/2024



Tel: 0251 - 418 48 0

Servatiplatz 7 | 48143 Münster | www.homann-immobilien.de

