

Wegleitung

alaCasa-ImmobilienCheckup



alaCasa.ch Immobilien Checkup®

alaCasa.ch ist das Schweizer Netzwerk führender Immobilienfirmen. Unsere Experten bewerten den Marktwert Ihres Wohneigentums und beurteilen dessen Verkaufschance mit dem

kostenlosen Immobilien Checkup®

Profitieren Sie von unserem aktuellen Angebot und kontaktieren Sie uns umgehend.

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum



Inhalt

- Der alaCasa-ImmobilienCheckup
- Die Checkup-Struktur
- Beispiel eines alaCasa-ImmobilienCheckups

Angebot für alaCasa-Kunden

Der alaCasa-ImmobilienCheckup

Ein Akquisitionsinstrument für alaCasa-Partner

Das grösste Problem bei der Akquisition von Verkaufsmandaten ist, dass der Makler meist zu spät kommt, da er von der Verkaufsabsicht eines Wohneigentümers erst über Inserate erfährt. Zu diesem Zeitpunkt ist aber die Wahl des Maklers (wenn überhaupt ein Profi zugezogen wird) längst getroffen.

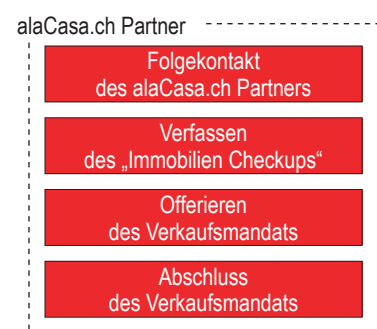
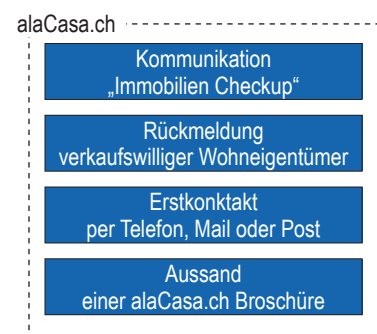
Um früh genug mit verkaufswilligen Wohneigentümern in Kontakt zu kommen, lanciert alaCasa.ch deshalb den „ImmobilienCheckup“. Damit bieten wir unserer Zielgruppe eine Beurteilung der Verkaufschancen sowie des voraussichtlichen Marktwerts der zu verkaufenden Immobilie an. Für letzteres steht uns das Schätzungstool WUPNET zur Verfügung.

Der alaCasa-ImmobilienCheckup ist nicht mit einer Standort-/Marktanalyse oder einer ausführlichen Schätzung zu verwechseln. Er stellt vielmehr eine Expertise dar, welche im Rahmen jeder Akquisition eingesetzt wird, um den potenziellen Kunden von der eigenen Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Die Elemente eines Checkups sind auch Bestandteile in den meisten Offerten: Aussagen zu Lage, Objekt und Marktwert sowie einen Vorschlag für das weitere Vorgehen im Falle eines Verkaufs. An dieser Stelle sind unsere starken Argumente ins Feld zu führen: Wir sind professionell, gut ausgebildet, berufserfahren und verfügen über einzigartige Marketinginstrumente. Der Immobilien Checkup ist eine einmalige Gelegenheit, unsere Kompetenz frühzeitig unter Beweis zu stellen und uns als professionelle Partner im Verkauf von Wohneigentum zu positionieren. Damit ist der Weg frei für eine erfolgreiche Akquisition des Verkaufsmandats.

Der Checkup Prozess

Die ersten Schritte zum Kunden werden von alaCasa.ch übernommen. Der Immobilien Checkup wird über verschiedene Kanäle kommuniziert: alaCasa-Website, Direct Mailings, Messen, Centerpoint, ... Die verkaufswilligen Wohneigentümer melden sich und werden in einem Erstkontakt begrüsst. Anschliessend wird ihnen die alaCasa.ch Broschüre „Schöne Aussichten“ zugesandt. Damit sind sie konditioniert für den Folgekontakt des alaCasa.ch Partners.

Der alaCasa.ch Partner übernimmt den potenziellen Kunden, begutachtet die zu verkaufende Liegenschaft und erstellt den Immobilien Checkup. Dazu gehört die Beurteilung des Marktwerts unter Zuhilfenahme unseres Schätzungstools WUPNET. In der Regel wird dieser in Form einer Verkaufspreisspanne genannt. Wer noch nicht über das WUPNET-Tool verfügt, kann diese Dienstleistung bei alaCasa.ch beziehen. Der letzte und vielleicht wichtigste Punkt des Checkups stellt die Offerte für den Verkauf dar. Dank dem Immobilien Checkup kann dies bereits sehr früh geschehen, zu einem Zeitpunkt, an dem die Mitbewerber noch nicht einmal von der Kaufabsicht des Wohneigentümers Kenntnis haben.



alaCasa-ImmobilienCheckup

Die Checkup Struktur

1. Einleitung

Hier wird die Funktionsweise des Immobilien Checkups erklärt. Gleichzeitig soll darauf hingewiesen werden, dass er die ausführliche Schätzung nicht ersetzt. Die Einleitung ist auch der richtige Ort, um auf die Vorteile einer Zusammenarbeit mit einem professionellen Makler hinzuweisen; von einem Verkauf auf eigene Faust ist abzuraten.

2. Qualitative Beurteilung

Hier wird die Qualität der zu verkaufenden Liegenschaft beschrieben, und zwar hinsichtlich des geplanten Verkaufs. Legen Sie dabei Ihr Augenmerk auf Faktoren, welche den Verkaufserfolg allenfalls erschweren können. Gliedern Sie Ihre Ausführungen in folgende Kapitel:

Lage

- Aussagen zur Qualität der Makrolage (Gemeinde im regionalen Kontext, Region)
- Aussagen zur Qualität der Mikrolage (Gemeinde, Quartier, Nachbarschaft)

Objekt

- Bausubstanz (Renovationsbedarf)
- Nutzungsmöglichkeiten (bestehende Nutzung, Ausbau oder allenfalls Reduktion)
- Potenzial (Ausbau, Erweiterung, Umnutzung, Abparzellierung)

Marketing

- Grösse der Zielgruppe (Liebhaberobjekt mit kleiner Zielgruppe vs. gängiges Objekt mit grosser Zielgruppe)
- Ist eine Unique Selling Proposition vorhanden oder könnte allenfalls eine USP geschaffen werden? (Als zusätzliche Dienstleistung im Rahmen eines Verkaufsmandates)
- Welches Image hat das Objekt? (begehrt, schon lange leerstehend, bereits erfolglos auf dem Markt) Eine genauere Imageanalyse und -pflege könnte Bestandteil der Verkaufsofferte sein.
- Ist der Eigentümer bereit, in Marketing zu investieren? (Objektinserate, Dokumentation, Messeteilnahme, Verkaufstafel, Online Marketing, Social Media Marketing...)
Dieser Faktor gibt Hinweise auf das Potenzial eines allfälligen Verkaufsmandats.

Verschiedenes

- Besteht ein Zeitdruck für den Verkauf?
- Bestehen besondere Eigentümersverhältnisse? (Einzelperson, Firma, Erbengemeinschaft, Rolle der Bank, ...)

3. Quantitative Beurteilung

Hier wird eine Beurteilung des voraussichtlich zu erzielenden Verkaufspreises vorgenommen. Als Hilfsmittel dient das hedonische Schätzungstool von Wüest und Parnter WUPNET. Es wird empfohlen, eine Verkaufspreisspanne zu nennen verbunden mit einem Hinweis, dass ein tiefer Preis einen raschen Verkauf begünstigt, ein hoher Preis allenfalls ein längerer Verkaufsprozess nach sich zieht. Besichtigung und Datengeneration sind vom alaCasa.ch Partner durchzuführen. Eine Checkliste der benötigten Daten liegt diesem Dokument bei.

4. Vorgehensvorschlag

Dies ist das wichtigste Kapitel des Immobilien Checkups, da hier die Basis für den Abschluss eines Verkaufsmandats gelegt wird. Es ist der Zeitpunkt, Argumente für den Beizug eines professionellen Maklers anzubringen. Durch die Nennung der eigenen Qualifikationen und Marketingfähigkeiten kann sich der alaCasa.ch Partner glaubhaft als kompetenter Partner beim Verkauf empfehlen.

Wieso ein professioneller Makler?

- Er verkauft jeden Tag Wohneigentum, im Gegensatz zu Privaten, welche dies in der Regel nur wenige Male im Leben tun.
- Er verfügt über eine fundierte Ausbildung.
- Er kann für den Verkauf eine erfolgsversprechende Marketingbasis schaffen: SWOT-Analyse, Segmentierung, Positionierung, USP-Definition.
- Er ist geübt im Umgang mit Marketinginstrumenten: Mediaplanung, Marktplätze, Online- und Printmedien, Direct Marketing und Social Media Marketing.

Wieso ein alaCasa.ch Makler?

- Er ist ein Experte für Wohneigentum.
- Er verfügt über eine branchenspezifische Ausbildung.
- Er hat Zugriff auf ein schlagkräftiges Marketinginstrumentarium: Marktplatz www.alaCasa.ch, weitere Online Marktplätze, Social Media Kanäle, potenzielle Käufer aus dem SMT.
- Er kann auf 150 Maklerkontakte im Netzwerk zurückgreifen.

Anhang

Beispiel eines alaCasa-ImmobilienCheckups

alaCasa-ImmobilienCheckup



Objekt: Villa am Gartenweg 5 in 8247 Musterdorf
Eigentümer: Frau Marlies Muster, Gartenweg 5, 8247 Musterdorf
Experte: Muster Immobilien-Treuhand AG
Datum: 1. Dezember 2007

1. Einleitung

Dieser alaCasa-ImmobilienCheckup wurde von Muster Immobilien AG, einem Partnerunternehmen von alaCasa.ch erstellt, da die Eigentümerin die Villa am Gartenweg verkaufen möchte. Der Checkup wurde auf Grund von uns zur Verfügung gestellten Daten und einer kurzen Besichtigung erstellt. Auf Grund der vorgenommenen Einschätzung des Experten für Wohneigentum sowie der Beurteilung des Marktwerts mittels eines computerbasierten hedonischen Schätzungsinstruments bildet der Immobilien Checkup eine wertvolle Grundlage für den beabsichtigten Verkauf. Der Checkup stellt weder Verkehrswertschätzung noch Gutachten über die Verkäuflichkeit dar sondern reflektiert Meinung und Erfahrung des Experten. Der Checkup ist nicht für die Weitergabe an Dritte bestimmt. Für die Erarbeitung einer differenzierten Verkehrswertschätzung sowie Standort- und Marktanalyse sind separate fachmännische Gutachten in Auftrag zu geben.

2. Qualitative Beurteilung

Lage: Die Makrolage der Gemeinde Flurlingen kann als gut bezeichnet werden, gehört das Dorf doch zum Einzugsgebiet Schaffhausen und kann von deren städtischen Infrastruktur profitieren. Auch der im Vergleich zum Kanton Schaffhausen moderate Steuereffuss für natürliche Personen spricht für diesen Standort. Gegen unseren Standort spricht allenfalls die Tatsache, dass für viele Besorgungen und Aktivitäten ein Auto erforderlich ist. Die Mikrolage ist sehr gut, da das Objekt in einem intakten und relativ ruhigen Wohnquartier liegt. Von der Nachbarschaft ist das Grundstück durch den üppigen Garten gut geschützt.

Objekt: Auf Grund des Alters der Liegenschaft ist mit einem gewissen Renovationsbedarf zu rechnen, was Kaufinteressenten in den Verhandlungen zu ihren Gunsten anmerken werden. Um dafür gut vorbereitet zu sein, empfiehlt sich das vorgängige Einholen entsprechender Grobofferten sowie den Beizug eines erfahrenen Immobilien Maklers. Da das Objekt über eine überdurchschnittlich grosse Parzelle verfügt, empfehlen wir die Prüfung eines Erweiterungsprojekts (Mehrfamilienhaus). Damit können zusätzliche Käufergruppen erschlossen und allenfalls ein höherer Verkaufspreis erzielt werden.

Marketing: Die Villa muss als Liebhaberprojekt bezeichnet werden, was einerseits zwar ein grosser Interessentenkreis, aber andererseits ein kleiner Kreis wirklich kauffähiger Kunden erwarten lässt. Mit dem oben erwähnten Erweiterungsprojekt könnte diese Zielgruppe markant ausgeweitet werden. Wir empfehlen dazu die Erstellung einer Machbarkeitsstudie. Um der Qualität des Verkaufsobjekts zu entsprechen, sollten hochwertige Marketinginstrumente, welche über die marktüblichen Rubrikeninserate hinausgehen, eingesetzt werden.

Verschiedenes: Da das Objekt mehreren Eigentümern zu gleichen Teilen gehört, sollte einer Person die Verkaufsvollmacht erhalten. Auf Grund der bevorstehenden Festtage empfehlen wir, mit dem Verkauf Mitte Januar zu beginnen.

3. Quantitative Beurteilung

Die vorgenommene Schätzung mittels computerbasiertem hedonischen Schätzungstool hat einen Wert **zwischen 2.4 und 2.7 Mio Fr.** ergeben. Dabei gilt die Regel, dass ein Verkauf voraussichtlich umso rascher erfolgen kann, je näher der Preis am unteren Wert zu liegen kommt. Kann mit einer Machbarkeitsstudie die Möglichkeit eines Erweiterungsprojekts nachgewiesen werden, ist der Wert noch nach oben anzupassen.

4. Vorgehensvorschlag

Eine sorgfältige Aufbereitung wirkungsvoller Marketinginstrumente sowie die Führung des Verkaufsprozesses durch eine erfahrene Fachperson trägt entscheidend zum Verkaufserfolg bei. Gerade das vorliegende Objekt lässt eine anspruchsvolle Kundschaft erwarten, welche zeitaufwändig betreut werden will und in Verkaufsgesprächen viel Erfahrung bedingt. Bevor Sie sich für einen Makler entscheiden, fragen Sie ihn nach dessen Ausbildung und Erfahrung im Verkauf von Liegenschaften. Welche Marketinginstrumente schlägt er Ihnen vor? Sind es marktübliche Instrumente wie Einträge in Onlinemarktplätzen oder Inserate in Tageszeitungen? Damit wird es Ihnen nicht gelingen, Ihr Objekt von seinen Konkurrenten wirkungsvoll abzuheben.

Gerne offerieren wir Ihnen unsere umfangreichen Maklerdienstleistungen. Wir können dabei auf eine langjährige Tradition und auf ein leistungsfähiges Netzwerk zurückgreifen. Durch unsere Partnerschaft mit dem Maklernetzwerk alaCasa.ch sind wir in der Lage über 150 qualifizierte Berufskollegen in den Verkaufsprozess mit einzubeziehen und diesen zu beschleunigen. Uns stehen zudem wirkungsvolle Marketinginstrumente zur Verfügung, womit wir für unsere Mandatsobjekte zahlreiche zusätzliche Verkaufskontakte generieren können.