5 Erfolgsfaktoren für die Immobilienvermarktung in B- bis D-Lagen

Preis

„Wie lässt sich der bestmögliche Verkaufspreis erzielen?“

Durch eine **dezidierte Informationsaufbereitung** und größtmögliche **Objekt- und Markttransparenz** bieten wir Investoren Sicherheit – und erzielen auf Basis unserer klar strukturierten Verfahrensabläufe höhere Kaufpreisangebote für Sie als Verkäufer. In Verbindung mit dem exzellenten Marktzugang der Aareal Bank über unsere hochwertige Investorendatenbank mit **regionalen und internationalen** Investoren verschaffen wir Immobilien nicht nur in A-Lagen, sondern auch in B- bis D-Lagen optimale Verkaufsergebnisse.

Diskretion

„Wie kann eine Immobilienvermarktung ohne Aufsehen durchgeführt werden?“

Wir verzichten auf passive öffentliche Vermarktung durch Mailings, Anzeigen oder über einschlägige Online-Plattformen. Stattdessen idenzifizieren wir für jedes Objekt **individuell passende Investoren**, die von uns aktiv und persönlich angesprochen werden. Ihre Immobilien-transaktion findet **„off-market“** und damit diskret statt.

Transparenz

„Ist der Vermarktungsprozess nachvollziehbar strukturiert?“

Obwohl wir für Sie den kompletten Vermarktungsprozess übernehmen, sind Sie jederzeit über den aktuellen Stand des Verfahrens und die nächsten Schritte informiert. Wenn es gilt, Entscheidungen zu treffen, erhalten Sie von uns **dezidierte Scorings** und Entscheidungsvorlagen. Dadurch stellen wir gemeinsam sicher, dass Ihre Entscheidungen abgesichert und somit unangreifbar getroffen werden. **Transparenz** ist für uns die Basis dafür, jederzeit vertrauensvoll und damit **erfolgreich zusammenarbeiten** zu können.

Analyse & Präsentation

„Wie lässt sich sicherstellen, dass das Potenzial der Immobilie erkannt wird?“

Gerade in B- bis D-Lagen reicht eine detaillierte Aufbereitung der Immobilie allein nicht aus. Den Investoren gilt es eine mittel- bis langfristige Perspektive aufzuzeigen, die die **Potenziale** und die **Attraktivität** des zu veräußernden Assets sichtbar macht. Dafür nehmen wir eine gründliche **Bestands- und Potenzialanalyse von Immobilie, Markt und Standort** vor und erarbeiten eine umfassende Präsentation, die über eine reine Tatsachenbeschreibung hinausgeht. **Perspektiven** zeigen Potenziale und steigern die Bereitschaft der Investoren für ein Investment.

Vertrauen

„Woran erkennt man einen sicheren Vermarktungs- und Verkaufsprozess?“

Vertrauen auf Verkäufer- genauso wie auf Investorenseite entsteht auf Basis von **klar definierten Prozessen**, die **Sicherheit** bieten: Unsere Abläufe basieren auf mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Übernahme vollständiger Transaktionsprozesse und **Expertise in diversen Assetklassen** (z.B. Wohnen, Büro, Gewerbe, Handel, Logistik, Gesundheitsimmobilien). Unsere **hohen Qualitätsstandards** gelten dabei bundesweit.

Aareal

YOUR COMPETITIVE ADVANTAGE.