



Positionierung

Referent **Georg Ortner**

- 49 Jahre
- 2 Kinder
- 30 Jahre Immobilienbranche
- 15 Jahre Training & Ausbildung



Maklersprechstunde.com



Immobilien-Makler-Akademie.com



Bottimmo.com





Aktuelle Situation

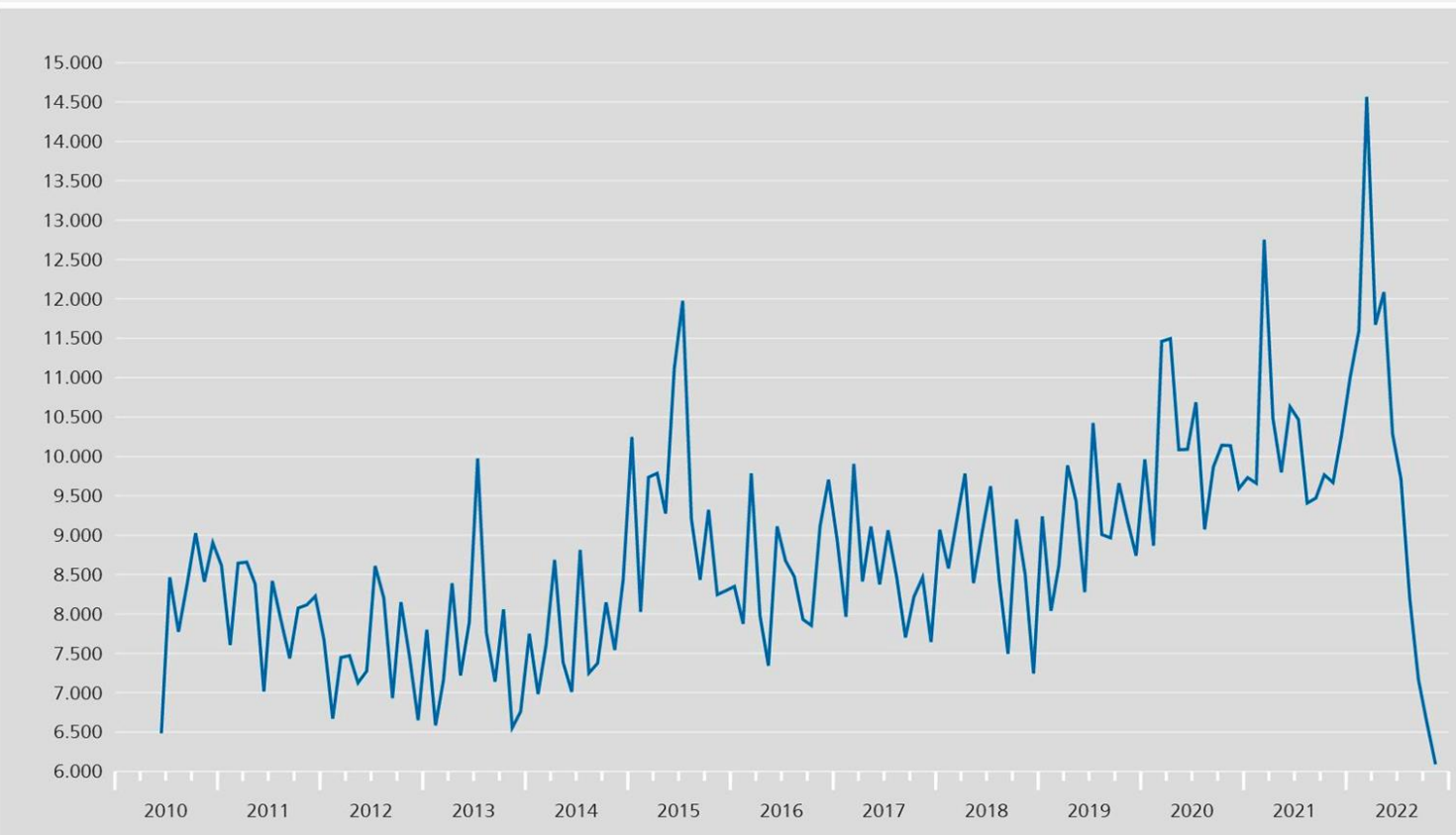


Handelsblatt



Neugeschäftsvolumina Banken DE / besicherte Wohnungsbaukredite an private Haushalte

Millionen EURO



© Deutsche Bundesbank

Stand vom: 04.01.2023

Handelsblatt ist ein Produkt der Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weiterer Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

Handelsblatt ist ein Produkt der Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weiterer Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

Handelsblatt ist ein Produkt der Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weiterer Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@handelsblattgroup.com

PREIS 4,00 €

Handelsblatt

Antrag vom 25.10.2021: Unterschrieben durch Produkthanbieter und Antragsteller



1,23 % / 1,69 %



Deutsche Bank
Gegenangebot



2.175 €

717.000 €

15 - 20 J.



+ 143 %

+ 50 %

2,99 % / 3,42 %

89,63 %



Deutsche Bank

Deutsche Bank Verbundfinanzierung



3.245 €

717.000 €

15 - 20 J.

10.01.2023

Heutiges Finanzierungsvolumen bei einer Rate von 2.175 €:

481.000 €

Zielgruppe



Marktbericht



RE/MAX Wohnlagenkarte

Einfache Wohnlage Mittlere Wohnlage Gute Wohnlage Sehr gute Wohnlage Top Wohnlage

Ø 399.500 €

Häuser - Kaufpreise nach Baujahresklassen

Baujahrsklasse	Kaufpreis (€)
Genaumarkt	228.000 €
bis 1948	725.000 €
bis 1968	700.000 €
bis 1994	775.000 €
bis 2009	774.000 €
bis 2017	758.000 €
renovierungsbedürftig/unsaniert	295.000 €

sanier/neuwertig

Preisentwicklungen in % im 10 Jahresrückblick und 2 Jahresprognose
gezeigt wird die prozentuale Veränderung der Preis/Mieten zum Ursprungsjahr 2011

Jahr	Haus-Kauf (%)	Wohnung-Kauf (%)	Wohnung-Miete (%)
2011	0	0	0
2012	10	5	2
2013	15	10	3
2014	20	15	4
2015	25	20	5
2016	30	25	6
2017	35	30	7
2018	40	35	8
2019	45	40	9
2020	50	45	10
2021	55	50	11
2022	60	55	12

Quelle: Karten, Grafiken und Datenanalytik ab Institut Datenstand: 01.03.2021

Immobilien Marktbericht Paderborn 2021

Produktion & Strafreife

CENTURY 21 FINE HOMES & ESTATES
Taunus First

Immobilien Marktbericht 2021

Königstein

Proven Expert 0938 921

VILLA ROTHSCHILD KEMPINSKI KÖNIGSTEIN FRANKFURT

VILLA ROTHSCHILD KEMPINSKI im Villa Rothschild Kempinski Königstein Frankfurt

DAS KLEINSTE KEMPINSKI HOTEL DER WELT. IN VIELEN FACETTEN UND MIT WERTVOLLEN INFORMATIONEN FÜR EINEN AUFENTHALT AUF LUXUSNIVEAU

PROVEN EXPERT +49 674 958 5

CENTURY 21 Taunus First FINE HOMES & ESTATES

Als Immobilienmakler von CENTURY 21 ist es unser Ziel, das gesamte Spektrum der Immobilienangebotsklassen abzudecken.

Als Makler ist es unser Anliegen, die für Sie besten Immobilien - ob Haus, Wohnung oder auch ein Grundstück - zu ermitteln. Dabei streben wir beim Hausverkauf das Maximum an Verkaufspreis, unterstützt durch ein umfassendes Marketing Paket und unterstützen mit Fachkenntnis und Leidenschaft.

Mein Name ist Arndt Oostenen von CENTURY 21 Taunus First, ich bin Jahrgang 1975, vier Kinder aufgewachsen, glücklich im bürgerlichen Taunus, ich stehe Ihnen in allen Angelegenheiten rund um die Immobilie zur Seite.

2012 habe ich meine Leidenschaft - die Immobilienwelt - zum Beruf gemacht. Nach 10 Jahren Berufserfahrung in der internationalen Banken Branche, habe ich zur professionellen Immobilienmarktkenntnis geschweigt. Meine Erfahrung, mein Netzwerk und meine Professionalität habe ich mitgebracht.

Immobilien Marktbericht Königstein 2021

CENTURY 21 Wohnlagenkarte

Einfache Wohnlage Mittlere Wohnlage Gute Wohnlage Sehr gute Wohnlage Top Wohnlage

Ø 399.500 €

Häuser - Kaufpreise nach Baujahresklassen

Baujahrsklasse	Kaufpreis (€)
Genaumarkt	228.000 €
bis 1948	725.000 €
bis 1968	700.000 €
bis 1994	775.000 €
bis 2009	774.000 €
bis 2017	758.000 €
renovierungsbedürftig/unsaniert	295.000 €

sanier/neuwertig

Preisentwicklungen in % im 10 Jahresrückblick und 2 Jahresprognose
gezeigt wird die prozentuale Veränderung der Preis/Mieten zum Ursprungsjahr 2011

Jahr	Haus-Kauf (%)	Wohnung-Kauf (%)	Wohnung-Miete (%)
2011	0	0	0
2012	10	5	2
2013	15	10	3
2014	20	15	4
2015	25	20	5
2016	30	25	6
2017	35	30	7
2018	40	35	8
2019	45	40	9
2020	50	45	10
2021	55	50	11
2022	60	55	12

Quelle: Karten, Grafiken und Datenanalytik ab Institut Datenstand: 01.03.2021

Immobilien Marktbericht Königstein 2021

Produktion & Strafreife

CENTURY 21 FINE HOMES & ESTATES
Taunus First

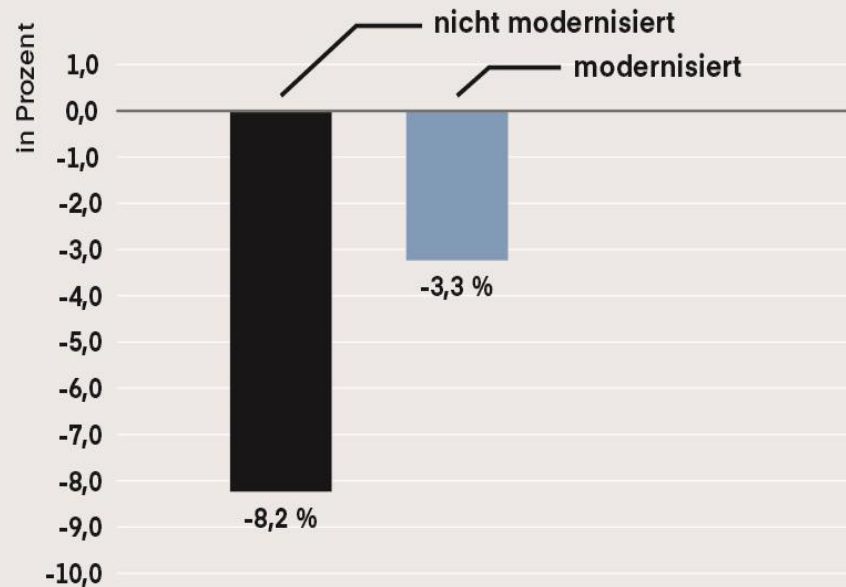
Und wie viel ist Ihre Immobilie wert?

taunusfirst.century21.de

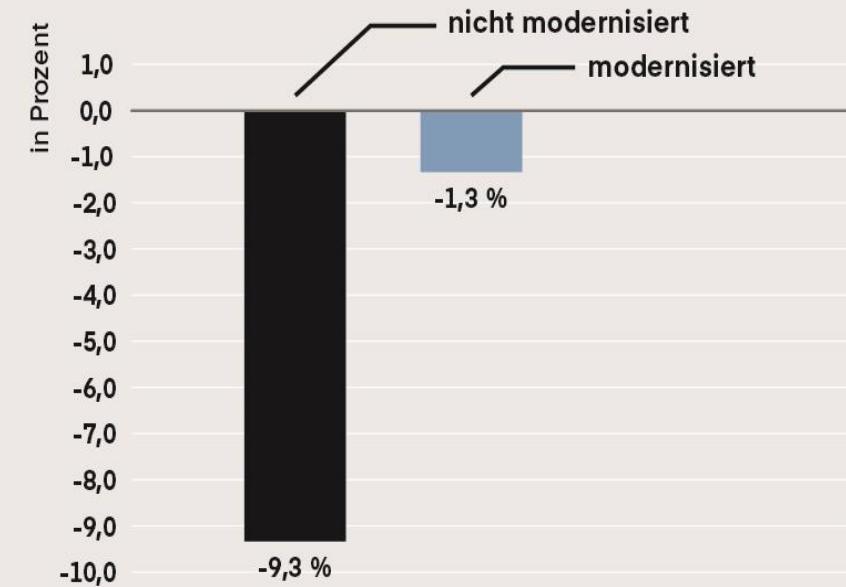
MEHR ALS EIN MAKLER. VIEL MEHR.

Kaufpreisanalyse: Einfamilienhaus & Eigentumswohnung nicht-modernisiert vs. modernisiert

Preisentwicklung Einfamilienhaus nicht bzw. kaum modernisiert, Baujahr älter 1990, Q3/22 bis Q1/23



Preisentwicklung Eigentumswohnung nicht bzw. kaum modernisiert, Baujahr älter 1990, Q3/22 bis Q1/23

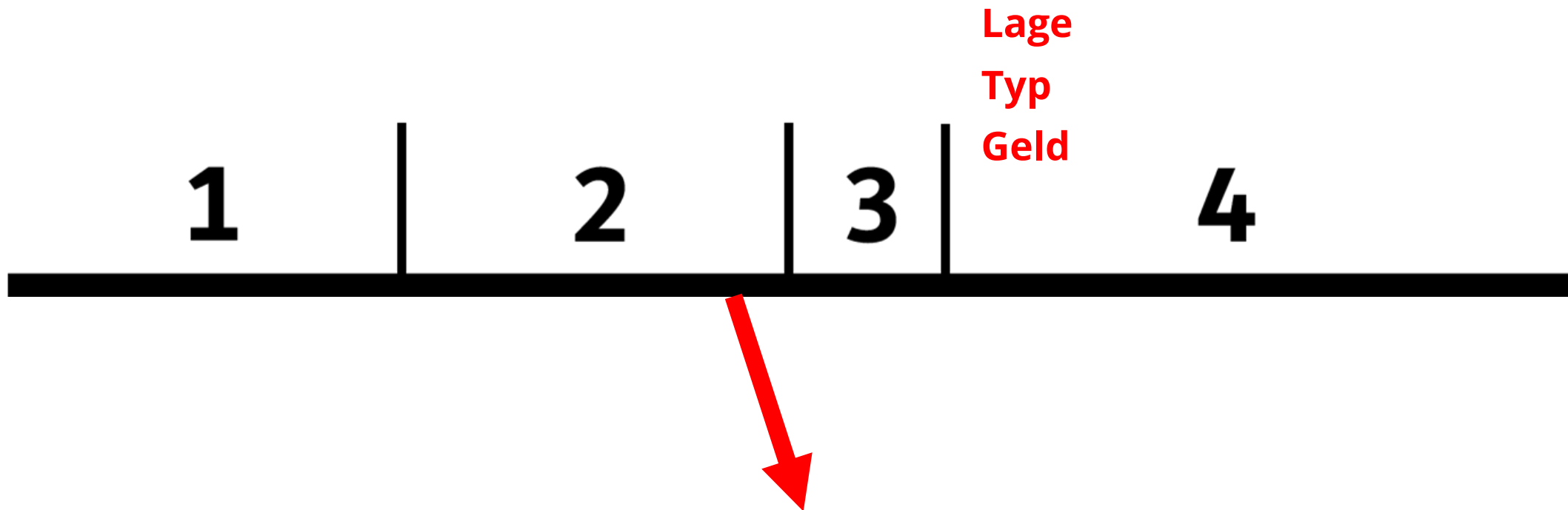


Datengrundlage:

Analyse-Zeitraum: Quartal 1/21 bis inklusive Quartal 1/23; Anzahl der Kaufpreise insgesamt: 437.562

Das Auf und Ab bei der Immobiliensuche

Die meisten Menschen befinden sich nicht nur ein paar Tage auf der Suche nach dem richtigen Zuhause. Manche suchen sogar ein Leben lang.



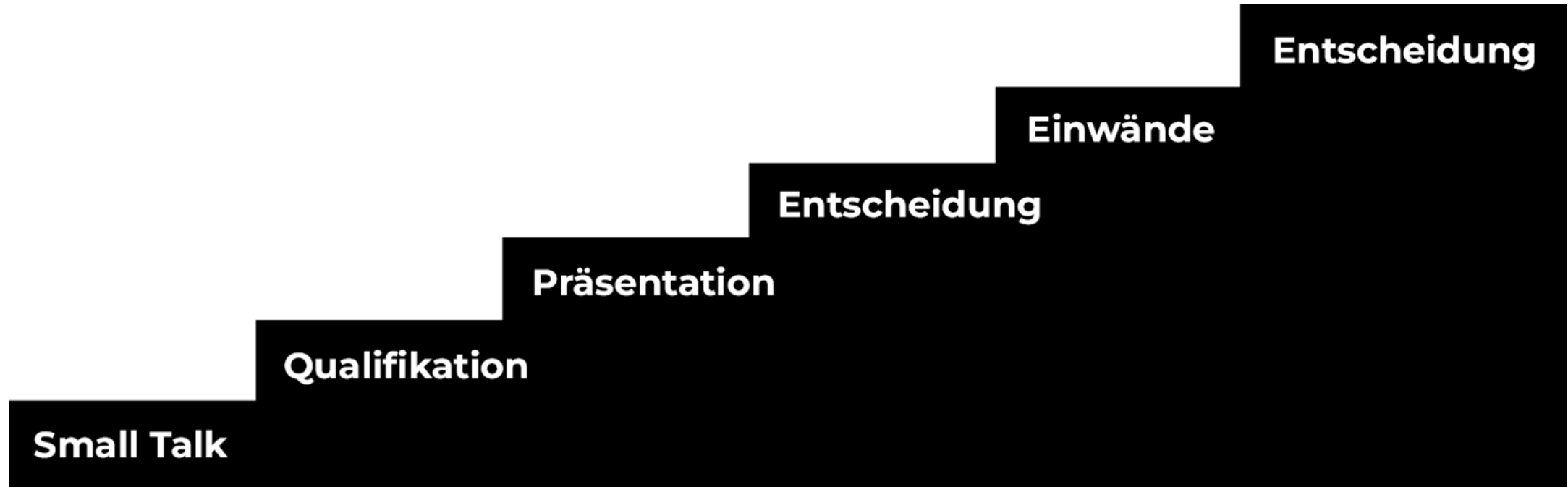
Motivation ist alles

Ihre Abschlusstechnik wird dann effektiv sein, wenn Sie die Kaufmotivation kennen.

Warum kaufen Menschen Immobilien? (Viele Paare sind oft gegensätzlich)

1. Vorsorge / Sicherheit	2. Prestige
3. Selbstverwirklichung	4. Nestbau

Die Verkaufsleiter



Die Besichtigung

Wir bekommen nichts für Besichtigungen, nur fürs Verkaufen! Um verkaufen zu können, müssen Sie einen Kunden haben – mit Geld, Motivation und dem Wunsch, zu kaufen!



Richtig: Wir **verkaufen** nicht – die Leute **kaufen**!
Falsch: Verkäufer denken, ihre Aufgabe sei das Verkaufen.

Immobilien besichtigen

Diese Fragen zielen darauf ab, dass die Interessenten sich gedanklich schon einmal in dem Objekt einrichten und sich mit der Frage auseinandersetzen:

„Wie wird diese Immobilie aussehen, wenn wir hier leben?“

Dies ist ein gewaltiger Unterschied zur normalen Immobilienführung, die immer nur die Frage behandelt:

„Wie sieht diese Immobilie jetzt aus?“

Gleichzeitig lassen Sie die Interessenten dabei mit ihren Gedanken nicht allein, sondern mischen sich mit Ihren Fragen immer wieder dazwischen.

Die zweite Besichtigung



Fragetechnik in der Verhandlungsführung

Entscheidungsfrage:

Um Gesprächsthemen abzuschließen, gedankliche Weichen zu stellen, Ergebnisse zu sichern oder Einvernehmen mit seinen Kunden zu haben

Beispiele:

„Wollen wir diese Immobilie in die engere Auswahl nehmen?“

“Möchten Sie einen individuellen Finanzierungstermin?“

“Bei einem geeigneten Handwerk-Angebot Sind wir hier richtig?“

Gründe für Einwände

Ein Einwand ist eher ein Vorwand, um eine Entscheidung nicht treffen zu müssen. Einwände nie persönlich nehmen. Einwände sind Signale der Auseinandersetzung mit der Immobilie, können aber auch ein Zeichen von Unsicherheit, Stress, fehlenden Infos, Entscheidungsnotstand sein – oder ein Kaufsignal!

Lösbare Einwände	Nicht lösbare Einwände (“Go Home”)
Preis	Kein Geld
Umfeld	Zeit
Mängel	Falsches Objekt
Stress	(Qualifikationsfehler)
Falsche Entscheidung	Emotionale Einwände
Ratgeber	Phobien
Kaufsignale (z.B. wenn Küche nicht im Preis enthalten ist)	

Beispiele für die Behandlung der gesammelten Einwände

A) Mittels Geld lösbare Einwände

1. Einbauküche in Geld umwandeln
2. Baumängel, dto.

B) Mittels Aktion lösbare Einwände

Steuerberater/ Anwalt/ Bank fragen

„Warum ist das für Sie wichtig? Ich komme mit,

damit Ihr Anwalt/ Steuerberater/ Bank eine Chance hat, seine/ ihre Fragen beantwortet zu bekommen.“

C) Mittels gelernter Antwort lösbare Einwände

- Woher kommt der Einwand?
- Telefon oder Besichtigung?
- Von wem kommt der Einwand?
- In welcher Situation kommt der Einwand? - Erstbesichtigung oder Notartermin?

Danke für Ihre Aufmerksamkeit

www.Immobiliien-Makler-Akademie.com



E-Mail

go@maklersprechstunde.com

Masterclass

www.100tagezumerfolg.com

Dienstag 11:00 Live-Stream

www.maklersprechstunde.com