



ALGOR
IMMOBILIEN

WARUM DIE VERMARKTUNGSDAUER BEIM VERKAUF ENTSCHEIDEND IST?

DIE 3 GRÖSSTEN IRRTÜMER
BEIM IMMOBILIENVERKAUF

VORWORT ALEXANDRA GORBUNOV-PETROV

ÜBER MICH

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen bei Algor Immobilien.
Mein Name ist Alexandra Gorbunov-Petrov und ich leite ein erfolgreiches Immobilienunternehmen.

Mein höchstes Anliegen, Ihnen zu einem erfolgreichen Abschluss zu verhelfen. Dank meiner fundierten Fachkenntnisse stehe ich Ihnen als Beraterin bei allen Fragen rund um Immobilien im Rheinland zur Verfügung. Als erfahrene Immobilienexpertin begleite ich Sie kompetent durch alle Prozesse beim Verkauf und Erwerb von Immobilien in Bonn, Koblenz und Umgebung.

In meiner Berufung ist es für mich besonders spannend, nicht nur die Geschichte der Immobilie, sondern auch die der Menschen dahinter kennenzulernen. Mir ist es als empathische Immobilienmaklerin besonders wichtig, dass die Chemie von Anfang an stimmt.

Ich möchte, dass sich meine Kunden, ob sie eine Immobilie kaufen oder verkaufen möchten, vom ersten Kontakt an wohl fühlen und wissen, dass ihre Immobilie in den besten Händen ist.



Vertrauen bildet den Grundpfeiler meiner erfolgreichen Immobilienvermittlung. Mit transparenter und ehrlicher Beratung schaffe ich eine echte Vertrauensbasis. Ein sicherer und entspannter Kauf- oder Verkaufsprozess ist durch meine Zielstrebigkeit und Service-Orientierung gewährleistet.

Mein ultimatives Ziel ist es, meine Kunden glücklich zu machen – ein Ziel, das ich mit großer Leidenschaft verfolge.

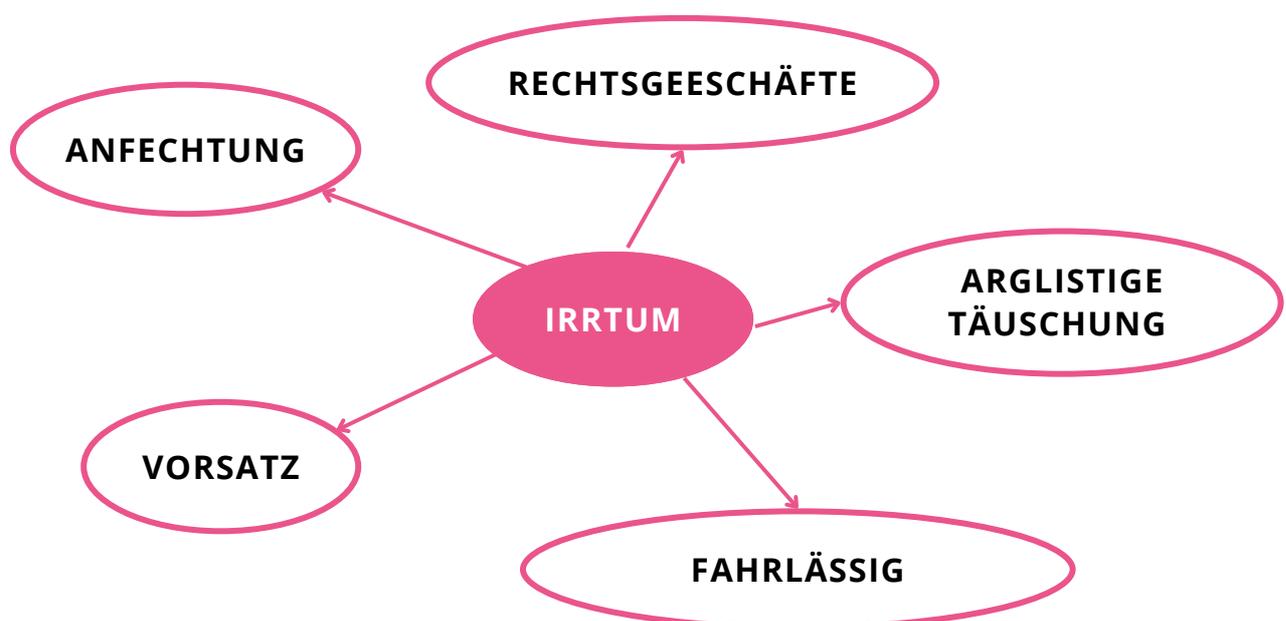
Ich freue mich darauf,
bald von Ihnen zu hören.

Ihr Alexandra Gorbunov-Petrov

WAS IST EIN EIGENTLICH EIN IRRTUM?



Der Irrtum bezeichnet im engeren Sinne eine falsche Annahme oder Meinung oder einen falschen Glauben, wobei der Behauptende, Meinende oder Glaubende jeweils das Falsche für richtig hält.





"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.

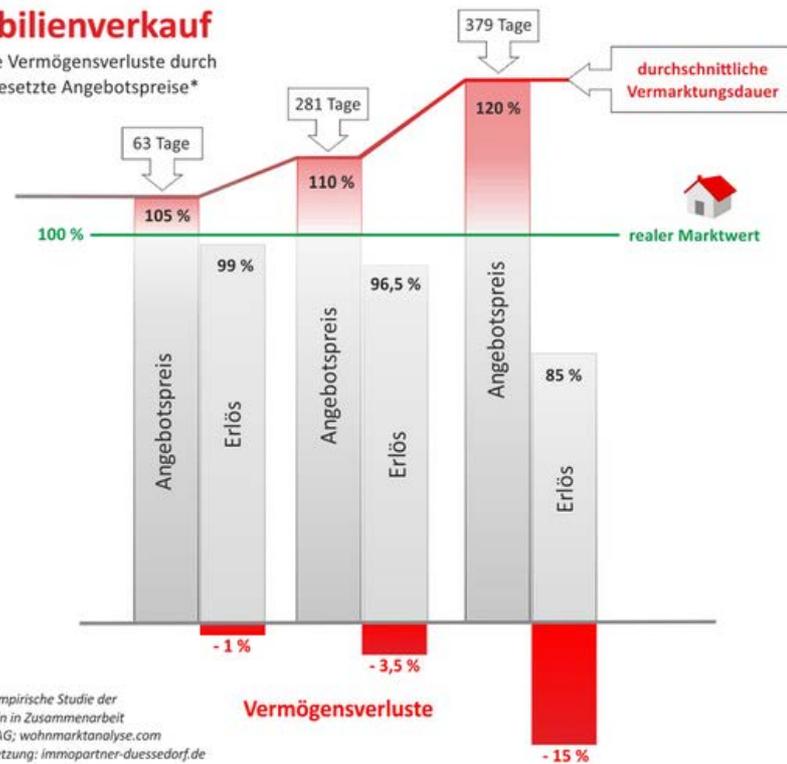
Haben Sie viele Interessenten, ist die Wahrscheinlichkeit am höchsten, dass mehrere gleichzeitig Ihre Immobilie kaufen wollen - Also gut für Sie als Verkäufer!

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

- 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
- Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise
- Kaufinteressenten kennen den Markt und verstehen, dass Angebotspreis und realer Marktwert differieren

Immobilienverkauf

Entstehende Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise*





**"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.



**WIE SIE EINE LANGE
VERKAUFSZEIT VERMEIDEN?
NATÜRLICH MIT UNSEREM
WOW-FAKTOR SYSTEM!**



**JETZT TERMIN ZUM VERKAUF MIT
WOW-FAKTOR VEREINBAREN**



**ALGOR
IMMOBILIEN**

Bahnhofstraße 43
57641 Oberlahr

E-Mail: algorimmobilien@gmail.com
Mobil: 0179 4232040
Tel.: 02685 9868386