

«Schönste Aussichten!», «Naturnah wohnen», «Idylle pur» oder «Wohnenuss mit Weit-sicht!» – so tönt es. Die Fantasie kennt kaum Grenzen, um ein Immobilienprojekt im hart umkämpften Markt ins bestmögliche Licht zu rücken. Dies gehört zur Aufgabe des Immobilienvermarkters.

AUTOREN



Andrina Kromer

andrina.kromer@truvag.ch
Immobilien-Vermarkterin FA
Immobilien-Bewirtschafterin FA



Stefan Müller

stefan.mueller@truvag.ch
Immobilien-Bewerter FA
Techn. Kaufmann FA

Beeindrucken in der digitalen Welt ...

Die Immobilienvermarktung wird immer digitaler. Ein virtueller Rundgang durch die künftigen eigenen vier Wände, «Video Mapping» im digitalen Showroom, die Virtual Reality Brille – das sind nur einige Hilfsmittel, welche auch bei der Immobilienvermarktung im Einsatz sind. Dank diesen Technologien prüfen und vergleichen potenzielle Käufer und Mieter sehr bequem und standortunabhängig die Vielzahl von Angeboten – und «auf den ersten Eindruck kommt es an!» – dieser entscheidet, ob eine Besichtigung vor Ort zum Thema wird. Wenn ein Objekt in dieser Phase nicht punktet, wird es zu keiner Besichtigung kommen.

... überzeugen in der realen Welt

Wenn die erste Hürde übersprungen ist und man die Gelegenheit bekommt, das Objekt vor Ort präsentieren zu dürfen, sind die Qualitäten des professionellen Vermarkters gefragt. Dieser hat bereits bei der Erarbeitung der Vermarktungsstrategie den eigentlichen Nutzen sowie das Alleinstellungsmerkmal (USP) herausgearbeitet, damit er diese als echten Mehrwert den Interessenten 1:1 nachvollziehbar aufzeigen und präsentieren kann. Der positive Eindruck aus der digitalen Welt wird durch reale Fakten und Eindrücke vor Ort verstärkt. Der künftige Bewohner eines Neubauprojektes will hautnah erleben und



PHYSISCH

360°

DIGITAL

Die geschickte Kombination beider Welten – für die erfolgreiche Vermarktung

Wir präsentieren Ihre
Immobilie im rechten Licht.

kompetent.
diskret.
persönlich.

bereits auch ein bisschen spüren, wie es sich im ausgebauten Zuhause leben und geniessen lässt und wie die nahe und ferne Umgebung positiv auf ihn einwirkt. Die Besichtigung wird zum entscheidenden Erlebnis – der Funke springt!

Die geschickte Kombination beider Welten macht den erfolgreichen Vermarktungsprozess aus. Trotz tollen Hilfsmitteln ist es weiterhin äusserst wertvoll, die Vermarktungsstrategie bereits in der Planungsphase zusammen mit der Bauherrschaft und den Planern entwickeln zu können – in dieser Phase werden weitere Mehrwerte geschaffen.

Verkaufserfolg ist nicht nur digital

Neben Neubauprojekten gibt es bestehende Objekte. Das im Jahr 1989 gebaute Einfamilienhaus von Hans Jäger, das Landhaus mit Gartenanlage in der Landwirtschaftszone, die 4½-Zimmer-Eigentumswohnung von Hanna Feer, welche gerade in die Siedlung mit betreutem Wohnen umgezogen ist. Die Heizung des Zweifamilienhauses ist bereits 18-jährig und die Küche kann mit den heutigen Ansprüchen auch nicht mehr ganz mithalten. Auch diese Eigenheime suchen einen passenden neuen Eigentümer. Wie platziert man diese Objekte erfolgreich im Markt?

Das Angebot muss sich
von der Masse abheben.



Erfahren Sie im Video mehr
über unsere Dienstleistungen –
für die erfolgreiche Vermarktung
Ihrer Immobilie.

[youtube.com/@truvag](https://www.youtube.com/@truvag)

Das Angebot muss sich von der Masse abheben. Ein gutes Bild sagt mehr als 1'000 Worte, die aktive Vermarktung vor Ort bzw. in der Region ist ein weiteres Puzzleteil. Auch die «analoge» Werbetafel direkt beim Objekt erzielt Aufmerksamkeit. Leute bekommen so mit, dass im Quartier etwas zu verkaufen ist, möglicherweise schaut sich auch der Besucher des Nachbarn das Objekt genauer an.

Gerade bei älteren Objekten sind die Verkäufer, wenn es beispielsweise um die marktkonforme Verkaufspreisfestlegung geht, aber auch die Käufer, welche den zukünftigen Investitionsbedarf realistisch einschätzen müssen, sehr gut beraten, wenn sie von einem fachlich ausgewiesenen und erfahrenen Immobilienvermarkter begleitet werden. Dieser kennt sich mit der aktuellen Gesetzgebung aus, z.B. mit dem Energiegesetz oder mit dem Bau- und Planungsrecht. Weiter ist er mit den kaufvertraglichen Aspekten vertraut und kann bei Bedarf auf weitere Fachpersonen zurückgreifen.

Profitieren Sie von unseren professionellen Vermarktern, welche in der Region verankert sind und den Immobilienmarkt kennen. Diese freuen sich auf weitere Vermarktungsaufträge. ●