

RICHTWERT

Was nun?



Agenda

01

**AUSGANGS-
MÖGLICHKEITEN**

02

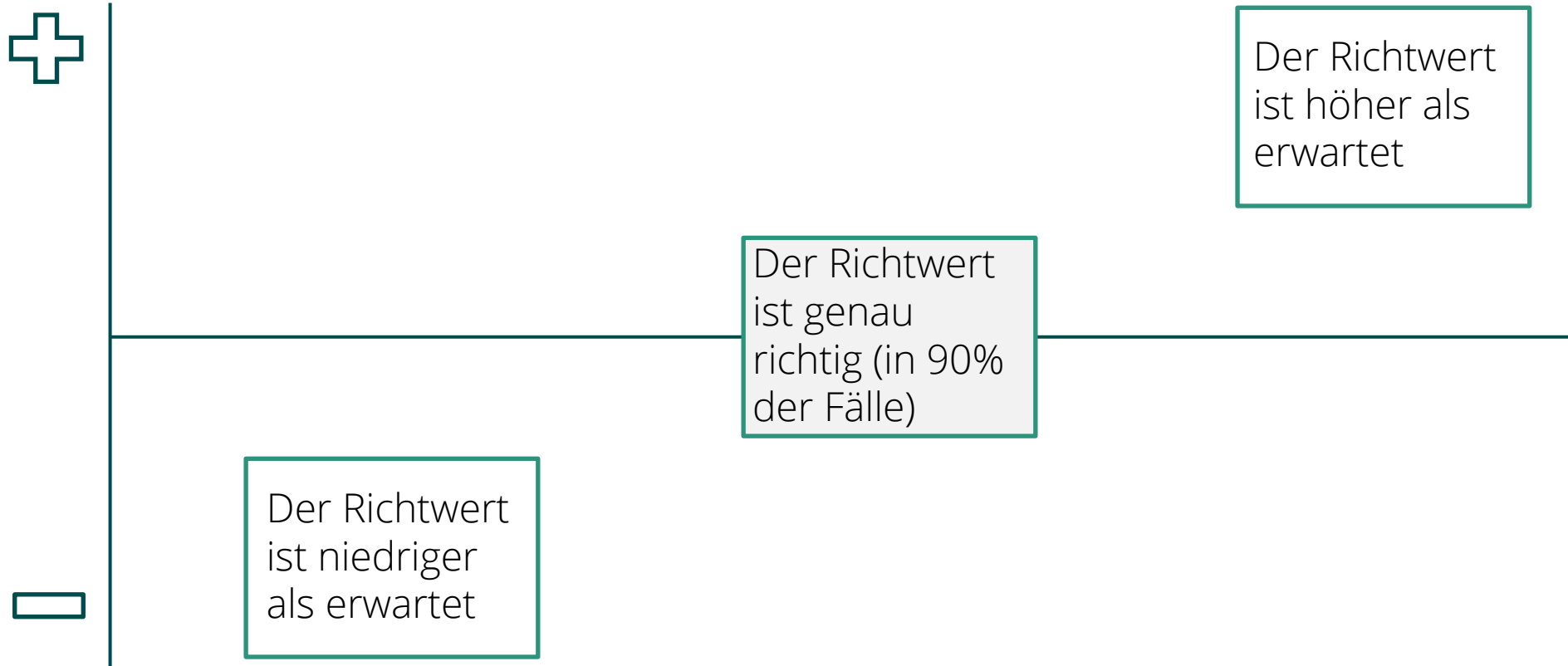
**SICHT DES
VERBRAUCHERS**

03

HINWEISE

Ausgangsmöglichkeiten

Drei Möglichkeiten



Sicht des Verbrauchers

Drei Möglichkeiten

Zu Niedrig

- Gibt es versteckte **Wertpotentiale**?
Besondere
Ausstattungsmerkmale?
- Hat die **Lage** unbekannte
Eigenschaften? (toller
Ausblick...)
- Wie **dringend** ist der Verkauf?

Genau Richtig

- Aus der Analyse kann ein
Exposé erstellt werden

Zu Hoch

- Gibt es versteckte **wertmindernde**
Eigenschaften? (z.B.
lebenslanges Wohnrecht im
Grundbuch eingetragen, hat
Rauchern gehört...)
- Hat die **Lage** unbekannte
Eigenschaften?
- Wie **dringend** ist der Verkauf?

Hinweise

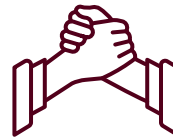
Richtwert



Die WMA ist kein Verkaufsexposé, sondern eine ‚Einkaufshilfe‘ für Sie als Fachberater



Der Richtwert kann der endgültige Verkaufspreis sein, muss es aber nicht



Wir wollen den BESTEN Preis



Die WMA legt immer offen dar, wie man zur Herleitung gekommen ist. Auch wenn der Preis abweicht, bleibt die Argumentation stark



Ihre Expertise und vor Ort Einschätzung der Gesamtsituation ist gefragt

Kontakt Daten

IIB Institut



E-Mail: service@iib-institut.de

Telefon: 06202 95 049 10

Adresse: Office Schwetzingen:
Bahnhofanlage 3
68723 Schwetzingen

Office Berlin:
Hufelandstraße 22
10405 Berlin