✓ Die bestgehüteten Geheimnisse der Branche, um Ihr Zuhause schnell und einfach zu verkaufen
OHNE VIEL ZEIT ODER GELD ZU INVESTIEREN

invictus®
IMMOBILIEN GMBH

7 INSIDER Geheimnisse zum Verkauf Ihres Hauses oder Wohnung

Platz für Notizen

Kontakt

Invictus Immobilien GmbH

Schulgasse 9
74072 Heilbronn

Ihr Ansprechpartner
Marcus Tröger
Geschäftsführer / Dipl. Betriebswirt (FH)

07131 / 13 73 561
0171 / 99 17 340
m.troeger@invictus.gmbh
www.invictus.gmbh

Sehr Geehrter Eigentümer,

Überlegen Sie, Ihr Zuhause zu verkaufen, sind sich aber nicht sicher, wo Sie anfangen sollen?

Macht Ihnen der Gedanke, Ihr Haus oder Wohnung auszuschreiben und es besichtigungsbereit zu machen, Stress?

Unser Team setzt sich dafür ein, dass Ihr Immobilienverkaufserlebnis so erfolgreich und stressfrei wie möglich wird. Wir helfen Eigentümern ihre Immobilien schnell, einfach und zum höchstmöglichen Preis zu verkaufen.

Um Ihnen den Einstieg zu erleichtern, haben wir eine Zusammenfassung mit den bestgehüteteten Geheimnissen der Branche erstellt, um Ihr Zuhause schnell und ohne Stress für einen Spitzenpreis vorzubereiten.

Also lehnen Sie sich zurück und entspannen Sie sich. Wir sind hier, um Ihnen zu helfen.

Mit freundlichen Grüßen,

Marcus Tröger
Invictus Immobilien GmbH®

INSIDER Geheimnis #1:

IHR PREIS IST ENTSCHEIDEND

Wenn es um Immobilien in Deutschland geht, wissen wir, was sich verkauft und was nicht... und oft, wenn eine Immobilie sich nicht verkauft, liegt der Grund beim Preis. Ihr Zuhause richtig zu bewerten, ist der wichtigste Faktor bei der Vorbereitung auf den Verkauf.

Viele Immobilienbesitzer sind überrascht zu entdecken, dass die Preisgestaltung 75% des Marketings ihrer Anzeige ausmacht. Dies liegt daran, dass in den meisten Fällen der Preis das ist, was potenzielle Käufer überhaupt erst zu einer Anzeige zieht.

Mit diesem Hintergrund hat das Internet eine Fülle von Informationen über Verkaufshistorien und Daten zu Immobilien eröffnet, sodass Käufer jetzt besser informiert sind als je zuvor. Einige suchen monatelang, sondieren potenzielle Wohnkandidaten basierend auf ihren Merkmalen, Standort und – genau – Preis.

Käufer wissen, wann eine Immobilie fair bepreist ist, und treffen schnell eine Entscheidung, ob es sich lohnt, es anzusehen oder nicht. Da es kritisch ist, dies richtig zu machen, hier ein Blick auf unsere besten Preisstrategien.

PREISSTRATEGIE #1:

Preis zum Marktwert

Dies ist die sicherste Strategie, um einen guten Preis zu erzielen und schnell zu verkaufen. Um den Marktwert Ihres Hauses zu bestimmen, berücksichtigen wir unter anderem folgende Punkte:

- Vergleichbare Angebote in Ihrer Straße und in Ihrer Nachbarschaft;
- Kürzliche Verkäufe ähnlicher Immobilien in Ihrer Nachbarschaft und in der näheren Umgebung;
- Aktuelle Marktsituation;
- Die Ausstattung, den Zustand und die Größe Ihrer Immobilie; und
    - Seine Lage – was aktuell in Ihrer Gegend passiert und was in absehbarer Zukunft erwartet wird.

PREISSTRATEGIE #2:

Preis unter Marktwert & auf einen “Bieter-Krieg” spekulieren

Dies kann eine effektive Methode sein, genügend Interesse an Ihrem Zuhause zu wecken, sodass mehrere Käufer ein Angebot für Ihr Zuhause abgeben möchten, wodurch sein Preis in die Höhe getrieben wird.

GEHEN SIE MIT VORSICHT VOR...

Ihre Immobilie unter dem Marktwert zu bepreisen mit der Absicht, mehrere Angebote zu erhalten, ist hauptsächlich wirksam in einem Verkäufermarkt und wenn es ein begrenztes Angebot Ihres Immobilientyps zum Verkauf gibt.

Diese Strategie mag gut für ein freistehendes Haus in einer großartigen und exklusiven Nachbarschaft funktionieren, aber nicht unbedingt im Wohnungsmarkt, wo es ein reichliches und vergleichbares Angebot gibt. Seien Sie versichert, dass wir Sie in die richtige Richtung leiten werden, wenn Sie diese Preisstrategie in Betracht ziehen.

EINE SCHRECKLICHE STRATEGIE: Preis über Marktwert anbieten

Es gibt zahlreiche Beweise dafür, dass Immobilien, die aufgrund eines zu hohen Preises lange auf dem Markt bleiben, letztendlich zu einem niedrigeren Preis verkauft werden, als sie es getan hätten, wären sie zum Marktwert angeboten worden.

Eine Immobilie, die über dem Marktwert angeboten wird, wird von qualifizierten Käufern übersehen, da diese erkennen, dass sie anderswo ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis erhalten können.

Möchten Sie herausfinden wie viel Ihr Haus Wert Ist?

ES IST WAHRSCHEINLICH MEHR ALS SIE DENKEN!

Rufen Sie uns an

07131 / 13 73 561

für Ihre Immobilienbewertung

100% KOSTENLOS für SIE

INSIDER Geheimnis #2:

DIE AUSSENWIRKUNG ZÄHLT

Man bekommt nie eine zweite Chance, um einen guten ersten Eindruck zu machen, also unterschätzen Sie nicht die Kraft eines ansprechenden äußeren Erscheinungsbildes. Dies ist das Erste, was Käufer sehen, wenn sie Ihr Zuhause besuchen; sorgen Sie dafür, dass ihr erster Eindruck bleibt.

PRO TIPP

Die meisten Menschen haben sich bereits eine Meinung über Ihr Zuhause gebildet, bevor sie überhaupt das Innere sehen. Wenn sie sehen, dass Ihr Rasen nicht gemäht ist oder es Risse in den Fenstern gibt, werden sie annehmen, dass Sie sich auch nicht um das Innere gekümmert haben. Der Betrachter beginnt sofort, die potenziellen Kosten für diese Mängel zu berechnen, anstatt sich auf die Schönheit zu konzentrieren, die Ihr Zuhause zu bieten hat.

Die Emotionen, die potenzielle Käufer empfinden, wenn sie sich Ihrem Grundstück nähern, begleiten sie durch ihr gesamtes Besichtigungserlebnis.

Um Ihre Interessenten von Anfang an in Ihr Haus verliebt zu machen, stellen Sie sicher, dass Folgendes gegeben ist:

- Rasen gemäht
- Terrassenmöbel sauber und aufgeräumt
- Fährräder, Kinderspielzeuge usw. ordentlich verstaut
- Einfahrt & Gehweg frei von Schmutz
- Bäume geschnitten & Hecke gestutzt
- Blumenbeete gejätet & ordentlich
- Tote Pflanzen ersetzt

Hinweis: ansprechende Blumenbeete und Pflanzen zu haben, ist eine großartige Möglichkeit, Ihr Zuhause einladender zu gestalten, aber für einige Käufer bedeutet dies hohen Pflegeaufwand.

Erwägen Sie die Verwendung von Blumentöpfen und pflanzen Sie sparsam, um den Anschein eines leicht zu pflegenden Grundstücks zu erwecken.

INSIDER Geheimnis #3:

DIE KÜCHE VERKAUFT DIE IMMOBILIE

Also, Sie dachten, Sie verkaufen eine Immobilie? Fehlanzeige. Sie verkaufen eine Küche! Richtig, die Küche ist das Herz des Hauses oder Wohnung und für viele Käufer ist es DAS, was sie dazu bewegt, ein Angebot abzugeben.

Wenn Sie eine veraltete Küche haben, machen Sie sich keine Sorgen. Sie müssen kein Vermögen für Renovierungen ausgeben. Ein paar kostengünstige Korrekturen können jede alte Küche zu neuen Leben erwecken.

Erwägen Sie, die Beschläge an Ihren Schranktüren zu ersetzen, einen neuen Wasserhahn zu installieren oder einen frischen Anstrich aufzutragen. Wenn Ihre Arbeitsplatte dringend einer Reparatur bedarf, kann eine kostengünstige Laminatarbeitsplatte von Home Depot einen großen Unterschied machen. Einer der schnellsten Wege, Ihre Küche zu verbessern, besteht z.B. einfach darin, Ihre Arbeitsplatten zu erneuern. Ich empfehle, alle Arbeitsplattengeräte (z.B. Mixer, Toaster) in Ihren Schränken zu verstauen und jegliche Utensilien von der Arbeitsplatte zu entfernen. Dies wird Ihrer Küche ein ordentliches Aussehen verleihen und den Eindruck von mehr Vorbereitungsfläche schaffen.

TIPP

Wenn Ihre Geräte veraltet sind und Sie etwas zusätzliches Geld haben, sollten Sie in Erwägung ziehen, nur eines davon durch ein hochwertiges Gerät aus Edelstahl zu ersetzen. Ein einzelnes hochwertiges Gerät wird Ihren Käufern den Eindruck vermitteln, dass auch alles andere hochwertig ist. Bitte sprechen Sie mit mir bezüglich kosteneffizienter Geräteoptionen.

INSIDER Geheimnis #4:

LICHT WIRKT WUNDER

Eine gute Beleuchtung ist eines der größten Bedürfnisse, nach denen die meisten Käufer suchen. Denken Sie einmal darüber nach. Sind Sie jemals in ein Haus oder Wohnung gegangen und haben gesagt: „Dieses Haus ist so dunkel“ oder „Wow, es ist so schön hell!“? Es ist einfach eine dieser Dinge, die einem sofort auffallen.

Die Beleuchtung in Ihrem Zuhause zu verbessern, ist eines der einfachsten und effektivsten Upgrades, die Sie vornehmen können. Das Beste daran ist, dass es nicht viel Geld kostet und schnell erledigt ist.

Hier sind einige Dinge, die Sie tun können, um die Beleuchtung in Ihrem Zuhause zu verbessern:

Nehmen Sie alle alten, dunklen Vorhänge ab und reinigen Sie alle Ihre Fenster innen und außen. Ersetzen Sie alle Ihre Glühbirnen durch solche mit höherer Wattzahl in einem warmweißen Farbton. Schneiden Sie alle überwachsenen Pflanzen draußen zurück, die eventuell Sonnenlicht blockieren könnten. Ersetzen Sie alte Lampenschirme oder fügen Sie neue Stehlampen in Räumen hinzu, die dunkler sind. Stellen Sie sicher, dass alle Ihre Lichter funktionieren, insbesondere in dunkleren Bereichen wie Kellern, und Räumen ohne Fenster.

TIPP

Wenn Sie es etwas eleganter möchten, ersetzen Sie Ihre Eingangsbeleuchtung und die Deckenleuchten im Flur durch moderne Leuchten. Sie müssen nicht viel Geld ausgeben, aber der moderne Kronleuchter im Eingangsbereich wird Ihre Käufer beeindrucken, sobald sie Ihr Zuhause betreten.

INSIDER Geheimnis #5:

UPDATEN - NICHT RENOVIEREN

Wenn Sie nicht das Budget für eine Renovierung haben, konzentrieren Sie sich auf einfache und kostengünstige Korrekturen, die Sie schnell selbst erledigen können.

Ein neuer Anstrich wird viel dazu beitragen, Ihr Zuhause aufzufrischen und aufzuhellen. Das Ersetzen von Türgriffen, Schrankbeschlägen, alten Lichtinstallationen, vergilbten Lüftungsgittern und veralteten Spiegeln sind alles einfache Verschönerungen, die kostengünstig und leicht zu bewerkstelligen sind.

Haben Sie unvollendete Projekte? Jetzt ist der Zeitpunkt, sie abzuschließen und Ihr Zuhause von seiner besten Seite zu zeigen. Reparieren Sie diese undichten Wasserhähne und Schranktüren, die aus ihren Laufschienen gefallen sind – Käufer werden darauf achten!

Das Entfernen der alten, überholten Holzdecke kann einen erheblichen Einfluss auf Ihr Zuhause haben. Obwohl dies ein etwas fortgeschritteneres Projekt ist, ist es nicht so schwierig. Es gibt viele YouTube-Schritt-für-Schritt-Anleitungen, wie diese, die Sie durch das Erreichen einer polierten, glatten Deckenoberfläche auf eigene Faust führen.

Am wichtigsten ist: Reinigen, reinigen, reinigen! Selbst ein veraltetes Zuhause, das blitzsauber ist, kann sehr gut aussehen. Schrubben Sie die Fugen in den Badezimmern und entfernen Sie die Spinnweben aus dem Keller. Sie sollten von oben nach unten gehen, ohne einen einzigen Fleck zu übersehen.

TIPP

Wie ein Zuhause gut aussieht und sich heimelig anfühlt, beeinflusst diese Wahrnehmung des Käufers darüber, wie viel es ihm wert ist. Aber es gibt viel, was Sie tun können, um diese Wahrnehmung zu beeinflussen.

Kümmern Sie sich um die kleinen Details, wie Abschürfungen an Ihren Wänden oder dunkle Flecken auf Ihrem Teppich, um den bestmöglichen Preis für Ihr Zuhause zu erzielen.

INSIDER Geheimnis #6:

STAGING IST ENTSCHEIDEND

Wussten Sie, dass das Inszenieren Ihres Zuhauses dessen Wert potenziell steigern und es schneller verkaufen kann?

Zahlreiche Studien haben bewiesen, dass ein inszeniertes Zuhause in der Regel weniger Zeit auf dem Markt verbringt, mehr Geld einbringt und für mehr Käufer attraktiv ist, als wenn es nicht inszeniert wäre.

Ja, eine Staging-Firma zu beauftragen oder Möbel zu mieten, kann kostspielig sein. Aber Ihrem Zuhause visuelle Anziehungskraft, Wärme und Schönheit zu verleihen, muss das nicht sein. Wenn Sie nicht das Budget haben, um einen Profi zu beauftragen, ziehen Sie Folgendes in Betracht:

- Verstauen Sie Familienfotos, ungenutzte Spielzeuge und religiöse Dinge. Schaffen Sie eine „leere Leinwand“, damit Käufer sich ihre Sachen in Ihrem Raum vorstellen können.
- Entfernen Sie große Möbelstücke aus kleinen Räumen, um ein Gefühl der Offenheit zu vermitteln.
- Fügen Sie Ihren Stühlen und Betten neue Kissen & Decken hinzu, um Ihrem Wohnzimmer und Ihren Schlafzimmern Wärme zu verleihen.
- Decken Sie den Tisch mit Geschirr und stellen Sie frisch geschnittene Blumen auf den Esstisch hinzu, um ein einladendes Gefühl zu schaffen und dem Käufer dabei zu helfen, sich vorzustellen, wie er in dem Raum Gäste empfängt.

TIPP

Der Schlüssel ist die Entpersonalisierung und Entrümpelung

Das Staging kann Ihnen helfen, Ihr Zuhause schneller zu verkaufen und möglicherweise sogar einen höheren Verkaufspreis zu erzielen. Wenn Sie es schnell ausschreiben und verkaufen möchten, ist das Staging Ihres Zuhauses ein wichtiger Teil des Prozesses. Wir von der Invictus Immobilien GmbH helfen Ihnen gerne dabei.

INSIDER Geheimnis #7:

DAS MARKETING ZÄHLT

Eine der wichtigsten Aufgaben Ihres Immobilienmaklers ist es, sicherzustellen, dass Ihr Zuhause für Käufer sichtbar ist. Daher ist es entscheidend, dass der Marketingplan für Ihr Zuhause Folgendes umfasst:

Online Marketing

Eine beeindruckende Zahl von 92% der Käufer beginnen ihre Suche nach einem Zuhause online, daher ist es entscheidend, im Internet gefunden zu werden. Allerdings ist das Einstellen in das ein Verkaufsprotal nur die halbe Miete. Stellen Sie sicher, dass Ihr Makler weiß, wie er auch andere Websites, Plattformen, zu Ihrem Vorteil nutzen kann.

Ein versierter Immobilienmakler wird seine Angebote auch über sein Netzwerk, anderer Makler und potenzieller Käufer per E-Mail oder über soziale Medien bewerben.

Ihr Zuhause auf so vielen Online-Kanälen wie möglich zu präsentieren, wird Ihre Chancen erhöhen, Besucher für Ihr Zuhause zu gewinnen, was wiederum einen höheren Verkaufspreis bedeuten könnte.

Open Houses

Je nachdem, wie gut Ihre Besichtigung beworben wurde, können Sie mit einer Teilnehmerzahl von 5 bis 30 oder mehr Personen rechnen. Wochenenden sind die besten Tage, um die meisten Kaufinteressenten anzulocken. Daher sollten Sie darauf vorbereitet sein, Ihr Zuhause für 2-4 Stunden zu verlassen – üblicherweise das erste Wochenende nachdem es gelistet wurde - am Samstag, Sonntag oder besser an beiden Tagen.

Zu Verkaufen

Käufer neigen dazu, ihre Zielviertel abzufahren auf der Suche nach ihrem Traumhaus, daher wird ein "Zu Verkaufen"- Schild auf dem Rasen immer empfohlen.

Professionelle Fotos

Es schmerzt mich, Fotos einer Immobilie zu sehen, die offensichtlich von einem Immobilienmakler mit der Digi-Cam oder seinem Smartphone aufgenommen wurden. Zu oft haben wir unscharfe Aufnahmen oder schlechte Beleuchtung bemerkt.

Da die Mehrheit der Käufer Ihr Zuhause zum ersten Mal online sehen wird, benötigen Sie Fotos, die ihre Aufmerksamkeit erregen.

Das bedeutet Fotografie aus Winkeln, die die besten Eigenschaften Ihres Zuhauses hervorheben. Ein guter Makler erkennt, dass es besser ist, ein paar fantastische Aufnahmen Ihres Hauses oder Wohnung zu haben, anstatt eine Menge schlechter Bilder nur um das Hinzufügen von Fotos zu Ihrer Anzeige willen.

Print Marketing

Ihr Makler sollte Informationsblätter von Ihrem Zuhause drucken, so dass alle potenziellen Käufer, die es sehen, Informationen und Besonderheiten zum Mitnehmen haben.

BONUS Geheimnis:

WÄHLEN SIE DEN RICHTIGEN MAKLER

Setzen Sie Ihr größtes finanzielles Vermögen nicht aufs Spiel, indem Sie es mit dem falschen Makler verkaufen. Stellen Sie sicher, dass Sie den richtigen Makler auswählen.

DER RICHTIGE MAKLER WIRD:

Sich an Ihrem Zeitplan anpassen

Seien Sie vorsichtig mit dem Makler, für den der Verkauf von Immobilien nicht sein Hauptberuf ist. Ein engagierter Immobilien-makler isst, lebt und atmet Immobilien.

Und wichtiger noch, Sie haben etwas zu verlieren. Ihr Lebensunterhalt oder das Erbe ihrer Kinder hängen davon ab.

Ein Teilzeitmakler wird einfach nicht die Zeit oder Motivation haben, voll durchzustarten und für Sie Vollgas zu geben. Auch werden sie nicht verstehen, dass das Immobiliengeschäft kein regulärer 9-5 Job ist. Der richtige Makler wird sich Ihrem Zeitplan anpassen, morgens, mittags und nachts, um sicherzustellen, dass Ihre Immobilie verkauft wird.

Realistische Erwartungen setzen

Die durchschnittliche Zeit, um eine Immobilie zu verkaufen, beträgt aktuell etwa 90-150 Tage, also machen Sie sich keine Sorgen, wenn Ihr Haus in der ersten Woche nicht verkauft wird.

Ein guter Immobilienmakler wird Ihnen ehrliches Feedback über den Verkaufsprozess Ihrer Immobilie geben, auch wenn es vielleicht nicht das ist, was Sie hören möchten. Sie müssen vollständig und wahrheitsgemäß über den Verkauf und den Wettbewerb informiert sein, damit Sie sich angemessen auf wahrscheinliche Ergebnisse vorbereiten können.

weniger ist manchmal mehr...

Interessierte Käufer haben in aller Regel schon eine Vielzahl an anderen potenziellen Immobilien besichtigt, bevor sie ein Angebot abgeben. Deuten Sie in keiner Weise an, dass Sie verzweifelt sind, Ihre Immobilie zu verkaufen. Verbreiten Sie nicht auf Facebook die Nachricht, dass Sie ein neues Haus oder Wohnung gekauft haben (bevor Ihr aktuelle Immobilie verkauft wurde). Posten Sie nicht auf Instagram, dass Sie in 2,5 Wochen ein Baby bekommen. Tweeten Sie nicht über den glücklichen Käufer, der Ihre Immobilie für 60.000 Euro über dem Angebotspreis aller anderen Interessenten gekauft hat. Seien Sie in den sozialen Medien bitte diskret.

EINE STRESSFREIE

VERKAUFSERFAHRUNG

Wenn es darum geht, Ihr Haus oder Wohnung zu verkaufen, haben wir mit unserem Team alles im Griff.

Wir definieren die richtige Zielgruppe und spreche Ihre Käufer direkt an. Wir finden Lösungen - Wir verhandeln - Wir lassen Käufer sich in Ihr Zuhause verlieben. Wir erzielen für Ihr Zuhause den besten Preis für Sie. Wir begleiten Sie bei jedem Schritt des Weges.

Wenn Sie uns besser kennenlernen möchten, können Sie uns jederzeit kontaktieren.

Mit freundlichen Grüßen,

Marcus Tröger

Was unsere Kunden sagen:

“Ich arbeite schon eine längere Zeit mit Invictus Immobilien zusammen und bin mit der Gesamtleistung sehr zufrieden. Für Herrn Tröger ist jedes Detail absolut wichtig! Seine Kunden schätzen sein professionelles Agieren und seine jahrzehntelange Erfahrung.”

Fabienne Hartmann

“Ich kann Ihre Dienste wärmstens empfehlen! Professionell, pünktlich und äußerst hilfreich bei der Durchführung des gesamten Verkauf-prozesses. Ein großes Kompliment an Herr Tröger für all seine Unterstützung”

Richard Valentin

SCHAUEN SIE AUF UNSERER WEBSEITE VORBEI
Invictus.gmbh

Wer steht hinter der invicutus Immobilien GmbH

Berufserfahrung

2020 bis heute

Geschäftsführer der invictus Immobilien GmbH sowie beratend tätig für weitere Unternehmen aus der Immobilien-branche

2017 bis 2020

Leiter des Immobilienbereichs im Family Office der Familie Kelber (AK Holding GmbH & Co. KG, ehemals alt+kelber) sowie Geschäftsführer diverser anderer Firmen aus der Unternehmensgruppe

2008 - 2017

Angestellter in leitenden Funktionen innerhalb der Immobilienbranche

Marcus Tröger

2004 - 2008

Studium der Betriebswirtschaftslehre, Fachrichtung Immobilienwirtschaft, Abschluss als Dipl. Betriebswirt (FH)

2001 - 2004

Objektverwalter bei einem mittelständischen Immobilie-nunternehmen (Bilanzsumme 250 Mio. DM, Fuchs Immobilien)

1998 - 2001

Ausbildung zum Kaufmann der Grundstücks- u. Wohnungswirtschaft (Fuchs Immobilien)

Privat

- Seit mehr als 25 Jahren erfolgreich in der Immobilienbranche tätig
- in den letzten Jahren Immobilien im Wert von mehr als 50 Mio. € verkauft
- Aufbau eines breiten Netzwerks an Experten durch die Umsetzung von überregionalen Immobilienprojekten
- Geprüfter Immobilienbewerter für Wohnimmobilien (BVFI)
- Diverse Mehrfamilienhäuser mit derzeit 66 Wohnungen im Privateigentum (verteilt in Baden-Württemberg, Thüringen und Brandenburg) sowie weiterer in Form von Beteiligungen

Der unterschied entscheidet

- Unsere Leidenschaft ist die Immobilie – mehr als 45 abgeschlossene Verkäufe im Jahr 2021, 58 im Jahr 2022 oder 65 im Jahr 2023 beweisen dies.

- Ein Ansprechpartner für alle Belange (Einwertung der Immobilie, Suche des passenden Käufers, Vertragsabwicklung und Übergabe).

- Eine professioneller Verkauf von A bis Z ist für uns keine Platitude oder nur so daher gesagt – sondern ein Versprechen. Hochwertige Bilder vom Fotografen, vom Juristen geprüfte Verträge sowie geschulte und mit Herzblut handelnde Makler garantieren einen zügigen und reibungslosen Verkauf Ihrer Immobilie.

- Wir entwickeln für Sie ein maßgeschneidertes Vertriebskonzept – auch ein „hässliche Entlein“ kann beispielsweise mittels Home Staging oder Umnutzung zum eleganten Schwan werden.

- Die Invictus Immobilien GmbH besteht derzeit aus einem Team von 9 hoch motivierten Immobilienexperten

Kontakt

Invictus Immobilien GmbH

Schulgasse 9
74072 Heilbronn

Ihr Ansprechpartner
Marcus Tröger
Geschäftsführer / Dipl. Betriebswirt (FH)

07131 / 13 73 561
0171 / 99 17 340
m.troeger@invictus.gmbh
www.invictus.gmbh

Peter Klosek, Markus Henn, Marcus Tröger u. Alexandros Papadopoulos (v.l.)
Ein Teil der Makler der Invictus Immobilien GmbH