

## Mit richtiger Zielgruppe zum Verkaufserfolg

### Die Ausgangslage

Durch den Kontakt zum amtlichen Vormund der Wohnungseigentümerin einer 2-Zimmer-Attikawohnung mit 51 m<sup>2</sup> Wohnfläche in Kleinbasel erhielten wir den Verkaufsauftrag dieser Stockwerkeigentumseinheit. Die Lage im obersten Geschoss war attraktiv, Nachteile waren die Lage in Kleinbasel und der teilweise renovationsbedürftige Zustand.

### Das Vorgehen

Nach einer Marktanalyse wurde die Zielgruppe bestimmt und der Verkaufspreis festgelegt. Die Vermarktung unter "Attikawohnung mit zwei Terrassen und sonniger Aussicht" generierte die gewünschten Interessenten. Aufgrund detaillierter Abklärungen bezüglich Instandstellung der Wohnung und Bereitstellung der üblichen Dokumente, konnten wir den potentiellen Käufern eine optimale Vorlage für ihren Entscheid unterbreiten.

### Das Resultat

Nach den durchgeführten Besichtigungen folgten rasch Angebote von einigen Interessenten. Auf dieser Basis gelang es uns, die Wohnung zu einem höheren (Bieter-)Preis als angeboten, zu verkaufen.

### Facts & Figures

Objekt:	2-Zimmer-Attikawohnung
Wohnfläche:	51 m <sup>2</sup>
Auftragserteilung:	25. Mai 2007
Abschluss:	20. Juli 2007

