



Fragebogen: Zielgruppenanalyse für Ihre Immobilie

Dieser Fragebogen dient in erster Linie dazu, uns auf das erste Gespräch mit Ihnen optimal vorzubereiten. Er hilft uns, die wichtigsten Aspekte Ihrer Immobilie und Ihre Vorstellungen schon im Vorfeld zu verstehen, damit nichts vergessen wird.

Es ist nicht notwendig, alle Angaben vollständig oder exakt auszufüllen – der Fragebogen ist lediglich ein erster Anhaltspunkt. Während einer gemeinsamen Besichtigung und einer anschließenden Besprechung vervollständigen und konkretisieren wir die Details gemeinsam.

So schaffen wir eine fundierte Grundlage, um Ihre Immobilie bestmöglich zu betreuen und die richtigen Schritte für eine erfolgreiche Vermarktung oder Verwaltung zu planen.

1. Objektinformationen

- **Welche Art von Immobilie soll vermarktet werden?**

- Wohnung
- Haus
- Gewerbeimmobilie
- Sonstiges (bitte angeben)

- **Welche Größe hat die Immobilie?**

- Wohnfläche (in m²): _____
- Anzahl der Zimmer: _____
- Baujahr: _____

- **Sind besondere Merkmale vorhanden?**

- Balkon/Terrasse
- Garten
- Tiefgarage/Stellplatz
- Barrierefreiheit
- Energieeffiziente Bauweise (z. B. KfW-Standard)

2. Zielgruppe Ihrer Immobilie

- **Für wen eignet sich die Immobilie?**

- Singles
- Paare
- Familien
- Senioren
- Gewerbetreibende
- Investoren



- **Welche Preisklasse streben Sie an?**

- Miete (in €/Monat): _____
- Kaufpreis (in €): _____

3. Vermarktungsdetails

- **Welches Vermarktungsziel haben Sie?**

- Schneller Verkauf/Vermietung
- Höchstmöglicher Preis erzielen
- Langfristige Mieter finden

- **Sind bestimmte Interessenten ausgeschlossen?**

- z. B. keine Haustiere, keine Gastronomiebetriebe etc.

- **Welche zusätzlichen Dienstleistungen wünschen Sie?**

- Virtuelle 3D-Besichtigung
- Unterstützung bei der Vertragsgestaltung
- Steuerliche Expertise
- Kauvertragsgestaltung
- Finanzierungsservice

Fragebogen: Marktanalyse für Ihre Immobilie

1. Standortbewertung

- **Wo befindet sich die Immobilie?**

- Adresse: _____
- Umgebung: Urban / Suburban / Ländlich
- Besonderheiten der Lage: _____

- **Gibt es vergleichbare Immobilien in der Nähe?**

- Ja / Nein
- Falls ja, kennen Sie deren Miet- oder Verkaufspreise? _____

2. Objektbewertung

- **In welchem Zustand befindet sich die Immobilie?**

- Neubau
- Saniert
- Renovierungsbedürftig
- Unsaniert



- **Wie bewerten Sie die Ausstattung?**

- Einfach
- Mittel
- Hochwertig

- **Sind besondere Zertifikate oder Vorteile vorhanden?**

- Energieausweis
- Smart-Home-Systeme
- Nachhaltige Bauweise

3. Marktbedingungen

- **Gibt es saisonale oder lokale Schwankungen, die berücksichtigt werden müssen?**

- z. B. touristische Lage, saisonale Nachfrage

- **Welche Faktoren könnten den Marktwert beeinflussen?**

- Geplante Bauprojekte in der Nähe
- Infrastrukturentwicklung
- Demografischer Wandel