

Warum erfolgreiche Immobilienverkäufe immer ihre eigene Geschichte schreiben

- *Amsterdam: Weshalb eine gezielte Käuferansprache wichtiger sein kann als maximale Reichweite*
- *Bozen: Wie professionelle Visualisierungen das Potenzial einer Immobilie bereits vor ihrer eigentlichen Fertigstellung sichtbar machen*
- *Wien: Warum gerade bei außergewöhnlichen Immobilien Geduld und Marktkenntnis entscheidend sind*

Frankfurt am Main, 8. OKTOBER 2026 – Wer heute eine hochwertige Immobilie verkauft, braucht mehr als eine gute Lage und hochwertige Exposés. Im Premiumsegment zeigt sich: Nicht jede Immobilie überzeugt jeden Käufer so einfach wie das letzte Jahrzehnt. Manche brauchen die richtige Positionierung, andere den richtigen Zeitpunkt. Drei internationale VON POLL REAL ESTATE Partner (www.von-poll.com) zeigen anhand außergewöhnlicher Beispiele, wie unterschiedlich erfolgreiche Vermittlungen entstehen können und warum der richtige Käufer, Positionierung und Timing den Unterschied machen.

„Die Vermittlung einer Immobilie ist heute deutlich individueller geworden“, sagt Daniel Ritter, geschäftsführender Gesellschafter bei VON POLL IMMOBILIEN. Er fügt hinzu: „Käufer informieren sich intensiver, vergleichen international und treffen ihre Entscheidungen bewusster. Deshalb geht es heute weniger darum, möglichst viele Interessenten anzusprechen, sondern die richtigen Menschen zur richtigen Zeit mit der richtigen Botschaft zu erreichen.“

Amsterdam: Wenn der richtige Käufer den Unterschied macht

Nicht jede Immobilie spricht dieselben Menschen an. Oft entscheidet nicht das Objekt selbst über den Verkaufserfolg, sondern die Frage, wer es betrachtet. Genau diese Erfahrung macht Marie-Christine Lodewijk, Lizenzpartnerin von VON POLL REAL ESTATE Amsterdam und Den Haag, immer wieder. „Die Immobilie bleibt dieselbe – doch fast jeder Käufer sieht etwas anderes“, sagt Lodewijk. „Der eine entdeckt einen romantischen Garten oder denkt sofort an mehr Platz für die Kinder. Ein anderer verbindet mit demselben Garten vor allem zusätzlichen Pflegeaufwand und Kosten.“

Deshalb beginnt erfolgreiche Vermittlung für Marie-Cristine Lodewijk bei den Bedürfnissen der Menschen. Junge Paare achten vor allem auf Finanzierbarkeit und Infrastruktur, Familien auf Grundriss, Schulen und ein sicheres Wohnumfeld. Internationale Käufer wünschen sich dagegen vor allem das Besondere, Transparenz, einen klar strukturierten Ablauf und Orientierung in einem ihnen oft unbekannten Rechtssystem.

Bleibt das Interesse an einer Immobilie trotz professioneller Vermarktung aus, liegt die Ursache nach ihrer Erfahrung häufig nicht an der Immobilie selbst. „Dann müssen

8. OKTOBER 2026

von Poll Immobilien GmbH

Franka Schulz
Head of Public Relations

E-Mail:
presse@von-poll.com

Telefon:
+49 (0)69-26 91 57-603

wir nicht die Immobilie verändern, sondern ihre Positionierung hinterfragen“, erklärt Lodewijk. Entscheidend sei, welche Zielgruppe angesprochen und wie die Immobilie präsentiert werde.

Gerade in den Niederlanden spielt die Preisstrategie eine besondere Rolle. Noch immer wird ein großer Teil der Immobilien über dem angesetzten Angebotspreis verkauft – wie häufig, hängt jedoch stark von Region und Immobilientyp ab. Umso wichtiger ist es, von Anfang an die passenden Interessenten anzusprechen. Das internationale Netzwerk von VON POLL REAL ESTATE hilft dabei, unterschiedliche Erwartungen besser zu verstehen. Während niederländische Käufer mit den Besonderheiten ihres Marktes vertraut sind, erwarten internationale Interessenten häufig andere Abläufe, Verhandlungsformen und Kommunikationswege.

„Unsere Aufgabe ist es, diese Unterschiede zu verstehen und unsere Beratung darauf auszurichten“, sagt Lodewijk. Ihr Fazit: „Reichweite und Relevanz sind nicht dasselbe. Erfolgreich ist eine Vermarktung nicht dann, wenn möglichst viele Menschen eine Immobilie sehen, sondern wenn genau diejenigen erreicht werden, für die sie wirklich passt.“

Bozen: Wenn die richtige Geschichte den Unterschied macht

Nicht jede außergewöhnliche Immobilie verkauft sich von selbst. Oft entscheidet erst die richtige Positionierung darüber, ob Käufer ihren tatsächlichen Wert erkennen. Christian Weissensteiner, Masterlizenzpartner von VON POLL REAL ESTATE in Bozen, Mailand und Salò, erinnert sich an eine hochwertig kernsanierte Premiumwohnung in bester Lage von Bozen. Ursprünglich sollte sie bereits während der Bauphase im Rohzustand verkauft werden. Doch genau darin lag die Herausforderung.

„Ein Rohbau verlangt Käufern viel Vorstellungskraft ab“, sagt Weissensteiner. „Viele können sich das spätere Wohngefühl nur schwer vorstellen. Gleichzeitig entstehen viele Fragen zu Fertigstellung, Qualität und möglichen Zusatzkosten.“ Deshalb rückte sein Team nicht den Rohbau, sondern das fertige Wohnenerlebnis in den Mittelpunkt. Fotorealistische Renderings machten Architektur, Materialien und Wohnatmosphäre bereits vor der Fertigstellung erlebbar.

„Die Geschichte steckt bereits in jeder Immobilie“, erklärt Weissensteiner. „Unsere Aufgabe besteht darin, sie aus der Perspektive der passenden Käufer sichtbar zu machen.“ Gerade dabei helfen unsere internationalen Erfahrungen. Während Käufer aus dem deutschsprachigen Raum häufig Bauqualität, Energieeffizienz und langfristige Werthaltigkeit in den Mittelpunkt stellen, legen internationale Interessenten oft größeren Wert auf Architektur, Design, Privatsphäre und das besondere Lebensgefühl einer Immobilie.

Der Erfolg gab der Strategie Recht. Erst durch die professionelle Visualisierung wurde für viele Interessenten das tatsächliche Potenzial der Immobilie greifbar. Weissensteiner bringt es auf den Punkt: „Außergewöhnliche Immobilien

kommunizieren ihren Wert nicht automatisch. Entscheidend ist, ihre Stärken für die richtige Zielgruppe verständlich und emotional erlebbar zu machen.“

Wien: Wenn der richtige Zeitpunkt entscheidet

Nicht jede erfolgreiche Vermittlung entsteht innerhalb weniger Wochen. Gerade außergewöhnliche Immobilien brauchen manchmal Geduld – und Eigentümer, die bereit sind, gemeinsam mit ihrem Makler den richtigen Zeitpunkt abzuwarten. Markus Herten von VON POLL IMMOBILIEN Wien erinnert sich an ein Grundstück in einer begehrten Lage des 13. Wiener Bezirks. Kurz vor Beginn des Ukraine-Krieges kam die Immobilie zu einem marktgerechten Preis auf den Markt. Das Interesse war zunächst groß: Rund 30 qualifizierte Besichtigungen fanden innerhalb weniger Wochen statt.

Dann veränderte sich das Marktumfeld grundlegend. Steigende Zinsen, strengere Kreditvergaben und die wachsende Unsicherheit führten dazu, dass sich zunächst kein Abschluss realisieren ließ. Erst rund eineinhalb Jahre später fand sich der passende Käufer.

„Gerade bei außergewöhnlichen Immobilien gibt es oft nur wenige Menschen, für die wirklich alles zusammenpasst“, sagt Herten. „Sie müssen die Immobilie schätzen, sie sich leisten können und genau dieses Objekt spüren.“

Auch hier spielt das internationale Netzwerk von VON POLL REAL ESTATE eine wichtige Rolle. Herten bringt es auf den Punkt: „Immer wieder entstehen Kontakte über andere Standorte, weil Käufer bereits positive Erfahrungen mit der renommierten Marke gemacht haben und gezielt einen lokalen Partner aufsuchen, anstatt ausschließlich über Immobilienportale zu suchen.“ Es zeigt ihm vor allem eines: „Nicht jede Immobilie verkauft sich beim ersten Anlauf. Entscheidend ist, den Markt richtig einzuschätzen, Eigentümer professionell zu begleiten und genau dann präsent zu sein, wenn der passende Käufer bereit ist.“

Genau diese Entwicklung beobachtet Daniel Ritter auch über die einzelnen Märkte hinaus: „Wir beobachten international, dass sich die Immobilienmärkte immer individueller entwickeln. Es gibt immer seltener die eine Vermarktungsstrategie, die für alle funktioniert. Käufer vergleichen intensiver, ihre Lebensmodelle unterscheiden sich stärker und ihre Erwartungen werden anspruchsvoller. Das verlangt von Immobilienmaklern heute ein deutlich tieferes Verständnis für Menschen und Märkte als noch vor wenigen Jahren.“ Damit wird deutlich: Je individueller Kaufentscheidungen werden, desto stärker rückt die Qualität der Beratung in den Mittelpunkt erfolgreicher Immobilienvermittlungen.

Über von Poll Immobilien GmbH

Die europaweit aktive von Poll Immobilien GmbH (www.von-poll.com) hat ihren Hauptsitz in Frankfurt am Main. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Vermittlung von wertbeständigen Immobilien in bevorzugten Wohn- und Geschäftslagen. Mit mehr als 400 selbständigen Shops und

Seite 3 von 4

über 1.500 Immobilienprofis ist VON POLL IMMOBILIEN, wozu auch die Sparten VON POLL COMMERCIAL, VON POLL REAL ESTATE, VON POLL FINANCE sowie VON POLL HAUSVERWALTUNG gehören, in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Spanien, Griechenland, Ungarn, Italien, den Niederlanden, Frankreich und Luxemburg vertreten und damit eines der größten Maklerunternehmen Europas. Der Capital Makler-Kompass zeichnete VON POLL IMMOBILIEN im Oktoberheft 2025 erneut mit Bestnoten aus. Geschäftsführende Gesellschafter sind Daniel Ritter und Sassan Hilgendorf. Zur Geschäftsleitung zählen Beata von Poll, Melanie Eggert, Dirk Dosch und Wolfram Gast.