

Wohnraum<sup>2</sup>  
Immobilien

**WER WIRD IHRE  
IMMOBILIE KAUFEN?**

**DIE PERFEKTEN KÄUFER:INNEN FINDEN**

# Vorwort

# Torben Ligon

## Über uns

Mein Name ist Torben Ligon. Seit 15 Jahren verkaufe ich mit viel Herzblut Wohnimmobilien im schönen Remstal.

Warum ist es aus meiner Sicht unabdingbar, als Makler diese Leidenschaft für Immobilien mitzubringen? Weil sich unsere Begeisterung sowie unsere Fähigkeit in kleinsten Details das Schöne in jeder einzelnen Immobilie zu sehen auf unsere Interessentinnen und Interessenten überträgt.

Mit dieser Leidenschaft und unserer ausgeprägten Dienstleistungsorientierung stellen wir sicher, dass sich unsere Kundinnen und Kunden um nichts mehr kümmern müssen. Wir bieten das Rundum-Sorglos-Paket, das für einen erfolgreichen und reibungslosen Verkauf der Immobilie erforderlich ist.

Jahrelange Erfahrung, unsere umfassende Expertise sowie ein breites Netzwerk von professionellen Finanzierungsvermittlern, Vermessern oder Heizungsbauern bieten die perfekte Grundlage für unseren außergewöhnlichen Service.



Durch maximale Zuverlässigkeit sowie dank unserer hervorragenden Vorbereitung können Sie sich stets sicher sein, dass die Zusammenarbeit mit uns nicht nur erfolgreich, sondern auch angenehm und unkompliziert sein wird.

Herzlichst, Ihr

A handwritten signature in blue ink that reads 'Torben Ligon'.

Torben Ligon

# WER KAUFT WIRKLICH?

Heutzutage gibt es eine Vielzahl an unterschiedlichsten Werbemöglichkeiten. Um so viele Interessent:innen wie möglich zu erreichen, um den Verkaufsprozess zu verkürzen und damit die Verkaufserfolgsaussichten zu steigern, sollten Sie dieses Potenzial unbedingt voll ausschöpfen! Je größer Ihre Reichweite ist, desto wahrscheinlicher ist es, dass sich darunter ein potenzieller Käufer befindet. Professionelle Immobilienmakler wissen, wie und wo sie mögliche Käufer:innen und Käufer erreichen. Neben dem bereits vorhandenen Interessentenkreis investieren sie zusätzlich durchschnittlich 2 bis 3 % des Verkaufspreises in die Bewerbung und Vermarktung der Immobilie.

## ERREICHBARKEIT: WÜRDEN ES IHNEN GEFALLEN, WENN DER MAKLER IHRES VERTRAUENS NICHT ERREICHBAR IST UND SICH NICHT BEI IHNEN ZURÜCKMELDET?

Der Immobilienmarkt bietet eine große Auswahl an Angeboten. Interessent:innen haben also einen riesigen Fundus, aus dem sie schöpfen können und werden schnell ungeduldig, wenn sie einen Verkäufer schlecht oder gar nicht erreichen. Wenn es für Sie nicht möglich ist, rund um die Uhr telefonisch erreichbar zu sein, sollten Sie zumindest eine E-Mail-Adresse zur Verfügung stellen und umgehend auf Anfragen antworten. Selbstverständlich muss auch Ihr Immobilienmakler erreichbar sein. Beim ersten Anruf bemerken Sie möglicherweise bereits, dass weder ein Rückruf erfolgt noch eine weitere Möglichkeit besteht, ihn zu erreichen - ein potenzielles Indiz für weniger hohe Professionalität.

### 01 KÄUFERTYP

#### HAT GERADE BEGONNEN ZU SUCHEN

In der Regel wissen diese Interessent:innen noch nicht genau, was sie wollen und verschaffen sich zunächst einmal einen groben Überblick. Dieser Käufertyp benötigt mindestens 6 bis 9 Monate, bis er "reif für den Kauf" einer Immobilie ist. Häufig haben diese Menschen noch nicht einmal geklärt, wie hoch ihr zur Verfügung stehendes Budget ist. Das Motto lautet "zunächst nur Umschauen, jedoch nicht kaufen".

### 02 KÄUFERTYP

#### SUCHT SEIT 3 JAHREN

Diese Art von Interessent:innen halten bereits seit mehreren Jahren Ausschau nach einer geeigneten Immobilie. Sie suchen förmlich "die Nadel im Heuhaufen". Alles soll perfekt sein und nichts darf von den ursprünglichen Vorstellungen und Wünschen abweichen: Kompromissbereitschaft und Flexibilität sucht man beim Käufertyp 2 vergeblich. In dieser Gruppe findet man häufig die so genannten "Immobilientourist:innen", die sich lange umsehen, aber nie kaufen.

### 03 KÄUFERTYP

#### SUCHT SEIT 6 BIS 9 MONATEN

Diese Interessent:innen kennen den Markt gut und haben sich ausreichend orientiert. Sie sind in der Regel bereit für eine finale Kaufentscheidung. Dieser Typ Käufer unterliegt meist einem hohen Entscheidungsdruck, da er beruflich bedingt umziehen muss oder weil die Familie in naher Zukunft Zuwachs bekommt. Diese Interessenten haben mit ihrer Bank normalerweise schon einen klaren Finanzierungsrahmen festgelegt. In den meisten Fällen liegt auch bereits eine Zusage der Bank vor. Bei diesen Personen handelt es sich also um die ideale Zielgruppe für den Verkauf Ihrer Immobilie.

# DIE RICHTIGE BESICHTIGUNGSSTRATEGIE



Ein langer Verkaufsprozess hat immer negative Auswirkungen auf den Preis. Potenzielle Interessent:innen werden misstrauisch, wenn ein Objekt über viele Monate hinweg angeboten wird und immer noch zum Verkauf steht. Fragen wie "wo ist der Haken?" oder "ist mit der Immobilie etwas nicht in Ordnung?" werden automatisch aufkommen. Wenn Sie sich bereits für die Zusammenarbeit mit einem Makler entschieden haben, wird dieser direkt beginnen, intensiv für Ihre Immobilie zu werben. Selbstverständlich können auch Immobilienmakler nicht zaubern: Der Verkauf einer Immobilie wird selten innerhalb von zwei Wochen abgewickelt werden können. Ihre Alarmglocken sollten deshalb läuten, wenn man Ihnen eine utopische Verkaufsdauer von wenigen Tagen verspricht.

Dennoch sollten sich bereits nach den ersten Wochen der Werbephase Fortschritte zeigen. Ihr Makler sollte zumindest schon einmal über erste Interessent:innen berichten können oder auch einen Besichtigungstermin festgelegt haben. Wenn nach ein paar Wochen seitens des Maklers immer noch kaum Werbemaßnahmen eingeleitet wurden, ist ein klärendes Gespräch zwingend erforderlich. Professionelle Makler zeichnen sich durch einen kompetenten und schnellen Service aus. Vorrangiges Ziel sollte es immer sein, die Immobilie schnellstmöglich und natürlich zu einem angemessenen Preis zu verkaufen.



Wenn Sie unseren Empfehlungen und Expertentipps gefolgt und möglichen Stolpersteinen aus dem Weg gegangen sind oder Sie den Verkauf Ihrer Immobilie einem professionellen Makler übertragen haben, werden sich bald die ersten Interessent:innen bei Ihnen melden und um einen Besichtigungstermin bitten. Es ist nicht unüblich, dass jemand einfach unangemeldet an der Tür klingelt, um die Immobilie zu besichtigen.

### **"Der Kaufinteressent mit dem größten Engpass wird kaufen!"**

Diese "Überraschungsbesuche" kommen oft in völlig unerwarteten und ungünstigen Momenten. Es ist selbstredend, dass nicht jeder dieser Interessent:innen als potenzielle Käufer in Frage kommen. Manche Besichtigungen werden Sie unter "pure Zeitverschwendung" verbuchen müssen. Haben Sie sich entschieden, den Verkauf Ihrer Immobilie einem fachmännischen Makler zu übertragen, wird dieser die Interessent:innen vorab einer gründlichen Prüfung und Qualifikation unterziehen. Besichtigungstermine finden ohne Ihr Beisein statt und dienen der Auslese von potenziellen Käufern. Der Immobilienmakler wird genau prüfen, ob das Objekt im Rahmen des Budgets des Interessenten liegt und wie wahrscheinlich ein Kauf sein wird.

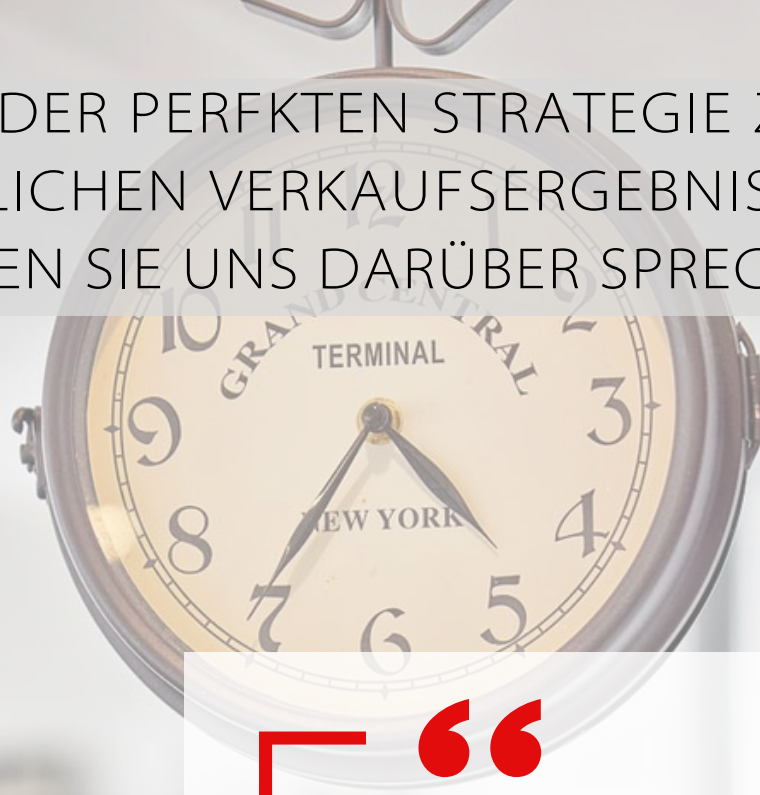
## DIE ANZAHL DER TERMINE IST ENTSCHEIDEND.

**"ICH HABE ZEIT UND MUSS  
NICHT DIREKT VERKAUFEN."**

Wenn die Immobilie nicht innerhalb der ersten Wochen der Vermarktungsphase erfolgreich verkauft wird, besteht die Gefahr, dass sich die Verkaufsdauer auf bis zu 379 Tage verlängert und mit Vermögensverlusten von bis zu 15 % des Immobilienwertes einhergeht. Niemand möchte dieses Risiko eingehen.



MIT DER PERFKTEN STRATEGIE ZUM  
BESTMÖGLICHEN VERKAUFSERGEBNIS FÜR SIE -  
LASSEN SIE UNS DARÜBER SPRECHEN!



“

Jede Immobilie ist einzigartig. Für mich stehen Verkäufer:innen und Käufer:innen und deren Interessen und Ziele stets im Mittelpunkt.

Als Berater stehe ich Ihnen beim Kauf oder Verkauf Ihrer Immobilie mit meiner hohen Expertise fair und auf Augenhöhe zur Seite.

Dank meiner 15-jährigen Erfahrung in der Vermittlung von Immobilien lebe ich die Verantwortung, die ich meinen Kund:innen gegenüber habe, bewusst jeden Tag.

”





**JETZT EINEN TERMIN  
VEREINBAREN!**

**Wohnraum**<sup>2</sup>  
Immobilien

**Wohnraum Immobilien**

Torben Ligon

Pfahlbühlstraße 10/1, 71384 Weinstadt

Tel.: 07151 1690092

E-Mail: [info@wohnraumimmobilien.com](mailto:info@wohnraumimmobilien.com)

[www.wohnraumimmobilien.com](http://www.wohnraumimmobilien.com)

