



**DEN RICHTIGEN
VERKAUFSPREIS
ERMITTELN**

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". The signature is fluid and cursive, written over a white background.

Torben Ligon

EIN ZU HOHER PREIS SCHRECKT POTENZIELLE KÄUFERINNEN UND KÄUFER AB.



Sobald der Entschluss gefasst ist, das eigene Haus zu verkaufen, möchte man rasch damit beginnen, die eigene Zukunft zu gestalten und die persönlichen Wünsche und Ziele in die Tat umzusetzen. Dafür ist zweifellos ein angemessenes Budget erforderlich. Häufig soll der Verkauf der Immobilie als Finanzierung für den Neustart im neuen Lebensabschnitt dienen. Immerhin wurden viel Arbeit und Herzblut in das eigene Haus investiert. Über Jahre hinweg hat man das eigene Zuhause verschönert, renoviert, gestaltet und eingerichtet – das muss doch einen Wert haben. Die entscheidende Frage lautet jedoch: Wie viel genau? Genau darin liegt einer der häufigsten Fehler beim Verkauf von Immobilien. Als Verkäufer ist es natürlich oberste Priorität, den bestmöglichen Preis für die eigene Immobilie zu erzielen.

Häufig beginnt der Prozess damit, das Internet oder die Zeitung zu öffnen und einen Blick auf die inserierten Immobilien in der Umgebung zu werfen. Dadurch entsteht bereits eine erste Vorstellung vom Preisniveau auf dem Markt. Hinzu kommen häufig gut gemeinte Ratschläge von Freunden, Maklern oder anderen Verkäufern. Wenn man dann noch die finanziellen Verpflichtungen für das neue Zuhause berücksichtigt – schließlich hat auch dieses seinen Preis –, ergibt sich rasch eine beachtliche Gesamtsumme. Da der Käufer oder die Käuferin jedoch voraussichtlich verhandeln wird, setzt man den Preis von vorneherein höher an, um am Ende den Schmerz einer möglichen Preissenkung abzumildern. Was dabei jedoch oft übersehen wird, ist die Tatsache, dass ein zu hoher Preis potenzielle Käufer:innen tendenziell eher abschreckt.

DAS ERGEBNIS IST VORHERSEHBAR.

Auch folgendes Szenario ist denkbar: Es finden sich kaum oder gar keine Interessent:innen, die Immobilie steht lange Zeit zum Verkauf, ohne dass letztendlich nennenswerte Ergebnisse erzielt werden. Dies führt dazu, dass wertvolle Monate verstreichen, ohne das gewünschte Ergebnis zu erzielen, nur um am Ende doch den Preis wieder herabsetzen zu müssen. Bevor Sie voreilige und unüberlegte Schritte unternehmen, empfiehlt es sich, ausreichend Zeit zu investieren, um Ihre Immobilie angemessen bewerten zu lassen und um einen Überblick über die aktuelle Marktsituation zu erhalten. Den angemessenen Preis einzuschätzen, stellt für Laien oft eine Herausforderung dar, da Immobilien nicht eins zu eins mit anderen Angeboten verglichen werden können. Die Festlegung des Verkaufspreises spielt eine zentrale Rolle bei der Anziehung passender Käufer, und die Möglichkeit für nachträgliche Anpassungen ist begrenzt.

Entgegen der weitverbreiteten Annahme, dass viele Interessent:innen unmittelbar nach Veröffentlichung des Angebots anrufen werden, ist der Kreis der tatsächlich Interessierten begrenzt. Zudem treffen diese potenziellen Käufer:innen und Käufer ihre Entscheidungen oft nicht spontan, sondern basierend auf einer gründlichen Abwägung. Diejenigen, die an einer Immobilie interessiert sind, neigen dazu, den Markt über mehrere Wochen hinweg zu beobachten. Dadurch verschaffen sie sich bereits im Vorfeld einen umfassenden Überblick über die verfügbaren Angebote und die entsprechenden Preise. Ein überhöhter Preis wirkt von Anfang an abschreckend auf viele potenzielle Käufer:innen, da sie genau einschätzen können, ob die angegebene Summe angemessen ist oder nicht. Oft haben Käufer:innen bereits ein festes Budget für den Immobilienkauf eingeplant, das keinen Verhandlungsspielraum zulässt.



DIE VERMARKTUNGSDAUER HAT EINFLUSS AUF DIE ATTRAKTIVITÄT DER IMMOBILIE.

Nachdem der Wert der Immobilie geschätzt und der Preis festgelegt wurde, erwartet man mit großer Vorfreude die ersten potenziellen Käufer. Schließlich strebt man an, die Immobilie so rasch wie möglich zu veräußern, um sich um neue Ziele und das künftige Zuhause kümmern zu können. Gerade deshalb erweist sich ein angemessener Preis als vorteilhaft, da mit zunehmender Verweildauer der Immobilie auf dem Markt die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs abnimmt. Überhöhte Preise schrecken potenzielle Käufer:innen ab, was wiederum dazu führt, dass die Immobilie über Monate, möglicherweise sogar Jahre, zum Angebot steht. Stellen Sie sich nun selbst die Frage: Wenn Sie auf der Suche nach einem neuen Zuhause auf eine Immobilie stoßen, die bereits seit vielen Monaten erfolglos zum Verkauf angeboten wird - was geht Ihnen durch den Kopf? Richtig, Sie suchen nach dem Haken an der Sache. Man stellt sich die Frage, warum bisher niemand zugegriffen hat, was genauso viel Skepsis hervorrufen kann wie ein überhöhter Preis.

Häufig liegt ein großer Fehler beim Immobilienverkauf auch darin, die Zeitspanne bis zum Abschluss des Kaufvertrags falsch einzuschätzen. Das kann fatale Folgen haben. Eine Immobilie findet nicht einfach innerhalb von zwei Wochen einen Käufer oder eine Käuferin. Vielleicht hat man sich zwischenzeitlich bereits voller Enthusiasmus für eine neue Wohnung oder sogar für ein Ferienhaus in Italien entschieden.

Der Umzugstermin rückt näher, doch der Verkaufserlös aus der eigenen Immobilie steht noch aus. Dies kann zu zeitlichem Druck führen, wenn bis zu diesem Termin kein Käufer gefunden wurde. Infolgedessen geraten Sie in eine äußerst ungünstige Lage, da unter solchem Druck nur begrenzter Spielraum für Verhandlungen bleibt. In einer solchen Situation besteht die große Gefahr, dass Sie auf Angebote eingehen, die deutlich unter dem tatsächlichen Wert Ihrer Immobilie liegen.

Wenn Sie sich für den Verkauf Ihres Hauses entscheiden, sollten Sie sich im Vorfeld bewusst darüber sein, dass es eine gewisse Zeit in Anspruch nehmen kann, bis der Verkaufsprozess abgeschlossen ist. Es ist wichtig, sich im Vorfeld genau zu überlegen, welche Auswirkungen es hat, wenn Sie nach Ablauf des geplanten Zeitraums immer noch keine Käuferin oder keinen Käufer gefunden haben. Sie sollten sich bewusst sein, inwiefern Sie bei der Preisverhandlung flexibel sind und bis zu welchem Zeitpunkt die Übergabe spätestens erfolgen sollte.

Wenn Sie all diese Aspekte nicht berücksichtigen und die Immobilie sich nicht so schnell verkauft, wie erhofft, neigen Sie mit der Zeit dazu, flexibler bezüglich des Preises zu werden. Daher ist es umso wichtiger, Zeitdruck zu vermeiden, um letztlich nicht in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten oder hohe Verluste hinnehmen zu müssen.

DEN RICHTIGEN VERKAUFSPREIS FINDEN



Der angemessene Verkaufspreis spielt eine entscheidende Rolle bei der Anziehung potenzieller Käufer:innen, da der Wert einer Immobilie letztendlich durch die Bereitschaft des Käufers bestimmt wird, diesen Preis zu akzeptieren. In erster Linie ist es wichtig, einen angemessenen Preis festzulegen. Hier ist eine professionelle Wertermittlung sehr hilfreich. Der gegenwärtige Immobilienmarkt muss dabei zwingend berücksichtigt werden. Eine Analyse von vergleichbaren Immobilienangeboten und tatsächlich erzielbaren Preisen ist entscheidend. Ebenfalls von Bedeutung ist, für welche Zielgruppe die Immobilie geeignet ist und wie hoch deren Kaufkraft ist.

Ein richtig ermittelter Verkaufspreis kann die Dauer der Vermarktung erheblich verkürzen. Wie bereits erwähnt, spielen dabei zahlreiche Faktoren eine Rolle, da Immobilien nicht immer direkt vergleichbar sind. Aspekte wie das Alter und der Zustand des Objekts sind ebenso relevant wie die Lage und die Verkehrsanbindung. Ein kompetenter und vertrauenswürdiger Immobilienmakler ist hier die richtige Anlaufstelle, um den exakten und real erzielbaren Preis festzulegen. Er verfügt über eine hohe Expertise und bezieht die aktuelle Marktsituation in seine Überlegungen und Entscheidungen ein.



"Jede Immobilie ist einzigartig und für mich stehen Verkäufer:innen und Käufer:innen im Mittelpunkt der Interessen. Ich stehe Ihnen als Berater beim Kauf bzw. Verkauf vermittelnd und fair zur Seite. Durch meine 15-jährige Erfahrung bin ich mir meiner Verantwortung Ihnen gegenüber bewusst und lebe diese jeden Tag."

Torben Ligon

LASSEN SIE UNS DAS TUN,
WAS WIR AM BESTEN KÖNNEN:
IMMOBILIEN VERKAUFEN!



**JETZT TERMIN ZUM VERKAUF MIT
YEAH-FAKTOR VEREINBAREN**

Wohnraum²
Immobilien

Wohnraum Immobilien

Torben Ligon

Pfahlbühlstraße 10/1, 71384 Weinstadt

Telefon: 07151 1690092

E-Mail: info@wohnraumimmobilien.com

www.wohnraumimmobilien.com