



ERFOLGREICH DIE EIGENE IMMOBILIE VERKAUFEN

Teil 1 - Die drei größten Irrtümer beim Immobilienverkauf

Vorwort Torben Ligon

Über uns

Mein Name ist Torben Ligon und ich verkaufe seit 15 Jahren Wohnimmobilien im schönen Remstal; und das mit großer Leidenschaft.

Warum ist es wichtig ein Makler mit Leidenschaft an Immobilien zu sein? Weil mein Team und ich uns für jede Immobilie begeistern können und selbst in kleinsten Details, etwas Schönes erkennen. Diese Begeisterung können wir dann auch auf potenzielle Interessenten übertragen.

Mit dieser Leidenschaft und unserem großen Dienstleistungsgedanken, sorgen wir dafür, dass sich unsere Verkäufer:innen um nichts mehr kümmern müssen. Wir kümmern uns um Alles, was für einen erfolgreichen Verkauf der Immobilie benötigt wird.

Hierzu hilft uns nicht nur unser breites Netzwerk, wie beispielsweise Finanzierungsvermittler, Vermesser oder Heizungsbauer, sondern auch unsere jahrelange Erfahrung.



Dadurch, dass wir sehr zuverlässig und immer gut vorbereitet sind, wird die Zusammenarbeit mit uns nicht nur sehr angenehm, sondern auch erfolgreich sein.

Herzlichst, Ihr

A handwritten signature in blue ink that reads "Torben Ligon". The signature is fluid and cursive.

Torben Ligon

WAS IST EIN EIGENTLICH EIN IRRTUM?

"Der Irrtum bezeichnet im engeren Sinne eine falsche Annahme, eine Meinung oder einen falschen Glauben, wobei der Behauptende, Meinende oder Glaubende jeweils das Falsche für richtig hält."





**"ICH PROBIERE ES ERSTMAL SELBST AUF
EIGENE FAUST UND KANN JA IMMER NOCH
EINEN MAKLER EINSCHALTEN."**

Durch eine solche Vorgehensweise besteht die Gefahr, dass Ihre Immobilie kontinuierlich sprichwörtlich wie "Sauerbier" angeboten wird und der Preis allmählich ins Bodenlose fällt.

Bei der Vermarktung jeder Immobilie ist der Anfangszeitpunkt entscheidend, da das Interesse zu diesem Zeitpunkt besonders hoch ist. Es ist daher äußerst wichtig, den Verkauf mit einem realistischen Marktwertpreis zu starten. Auf diese Weise gewährleisten Sie, dass Sie zu Beginn die maximale Anzahl an Interessenten ansprechen.

Ein großer Pool von Interessent:innen erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass mehrere potenzielle Käufer gleichzeitig Ihr Interesse an der Immobilie bekunden, was für Sie als Verkäufer natürlich sehr vorteilhaft ist!

Im Gegensatz dazu, wenn sich der Verkaufsprozess über viele Wochen und Monate zieht, kann die Nachfrage nachlassen. Entsprechend sinkt dadurch in der Regel die Wahrscheinlichkeit, zu einem hohen Preis verkaufen zu können.

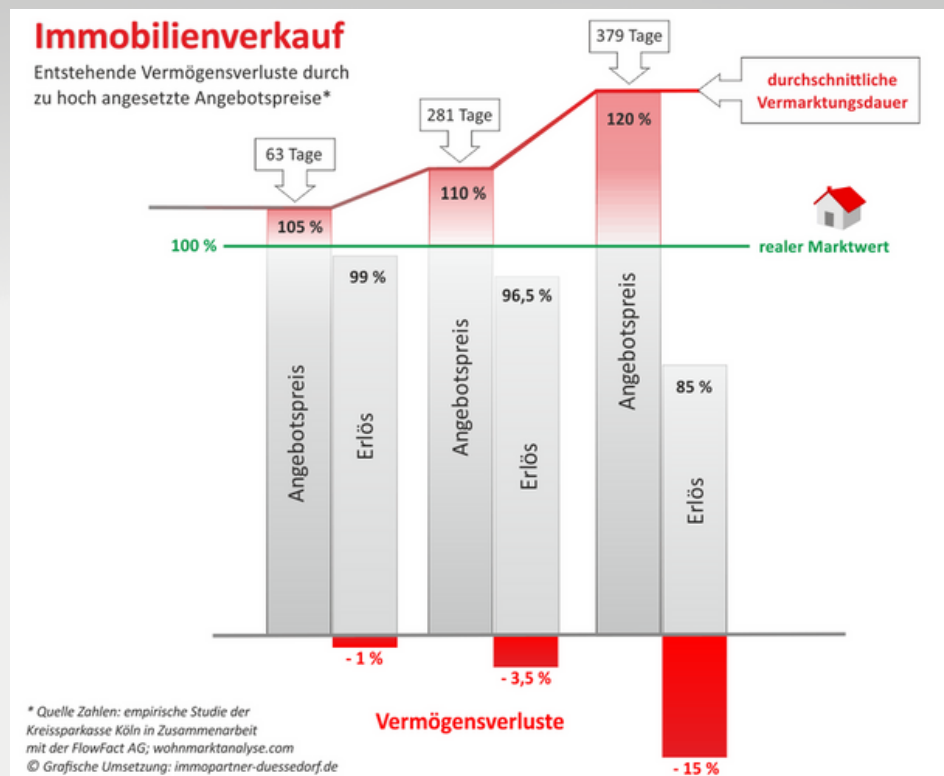
“

"ICH SETZE DEN PREIS HÖHER AN,
DENN RUNTER GEHEN KANN ICH
SPÄTER JA IMMER NOCH."

”

- Es finden sich immer weniger Interessent:innen und das Objekt wird zum "Ladenhüter".
- Nach langer Vermarktungs-dauer müssen Abstriche beim Preis gemacht werden.
- Die Bedeutsamkeit einer seriösen Marktwertermittlung ist unbestritten.
- Vermögensverluste durch zu hoch angesetzte Angebotspreise sind vorprogrammiert.
- Kaufinteressent:innen kennen den Markt in der Regel und wissen, dass Angebotspreis und realer Marktwert differieren.

Eine solche Vorgehensweise kann Vermögensverluste von bis zu 20 % im Vergleich zum realen Marktwert zur Folge haben.





“
"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.

GUTSCHEIN!
Jetzt kostenfreie
Marktwertermittlung
anfordern!

Mit dieser Broschüre haben Sie das nötige Hintergrundwissen für den professionellen Immobilienverkauf erlangt und erfahren, welche Vorteile Ihnen die Zusammenarbeit mit einem seriösen und qualifizierten Immobilienmakler bringt.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Wohnraum Immobilien

Torben Ligon

Pfahlbühlstraße 10/1, 71384 Weinstadt

Tel.: 07151 1690092

E-Mail: info@wohnraumimmobilien.com

www.wohnraumimmobilien.com