



# IMMOBILIENVERKAUF MIT YEAH - FAKTOR!

Die maximale Anzahl an interessierten Käufern führt unweigerlich  
zum bestmöglichen Kaufpreis und wir zeigen Ihnen wie ...

# 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, which appears to read 'Torben Ligon'. The signature is fluid and cursive.

Torben Ligon

# UNSER GEMEINSAMES ZIEL BEIM VERKAUF



Das Ziel:

Einen sehr guten Kaufpreis  
beim Verkauf Ihrer Immobilie  
erzielen!

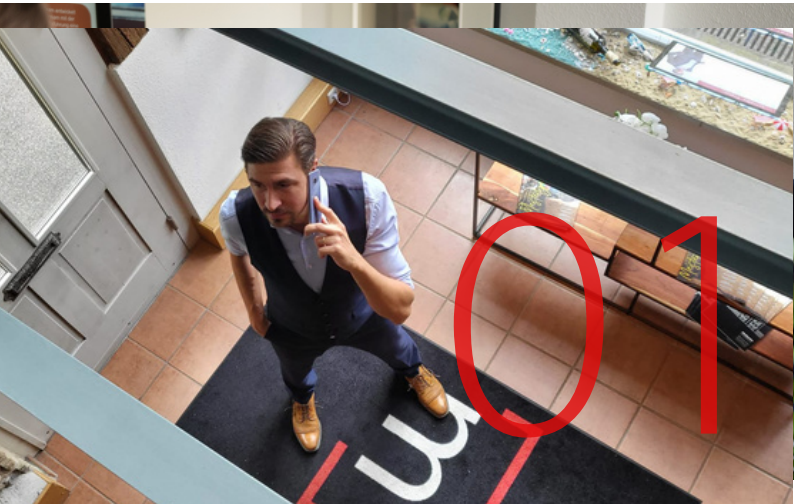


+5% bis  
+15%

Aus der Statistik unserer  
Immobilienverkäufe hat unser  
Vermarktungskonzept in 95 %  
der Fälle einen 5 bis 15 %  
höheren Verkaufspreis erzielt!



# WIE SIEHT VORAB UNSERE ZUSAMMENARBEIT AUS?



## Kostenfreie Erstberatung

Sie rufen uns an oder schreiben uns eine E-Mail, um einen kostenlosen Besichtigungstermin mit uns zu vereinbaren.

## Wir schauen Ihre Immobilie an

Wir schauen uns Ihre Immobilie an und nehmen alle relevanten Informationen auf, um anschließend eine professionelle Bewertung erstellen zu können.



## Professionelle Bewertung

Sie erhalten von uns nicht nur eine professionelle, marktgerechte Bewertung Ihrer Immobilie. Wir erstellen für Sie eine ganzheitliche Vermarktungsstrategie, wie wir Ihre Immobilie auf dem Markt präsentieren würden.



# OBJEKTVORBEREITUNG

DAS A UND O BEIM IMMOBILIENVERKAUF!!

**FÜR DEN  
ERSTEN  
EINDRUCK  
GIBT ES KEINE  
ZWEITE  
CHANCE**

Im Rahmen eines professionellen Verkaufs ist es essentiell, sämtliche Unterlagen und Informationen über das Objekt umfassend zur Verfügung zu stellen. Angesichts der beträchtlichen finanziellen Investitionen bei Immobilienkäufen haben die potenziellen Käuferinnen und Käufer selbstverständlich einen Anspruch auf eine vollständige Offenlegung sämtlicher Details bezüglich des zu erwerbenden Objekts. Als Verkäufer:in obliegt es Ihnen, sämtliche relevanten Informationen zur Verfügung zu stellen und potenziellen Interessenten Auskunft zu geben. Eine gründliche Vorbereitung im Vorfeld des Verkaufs-prozesses ist daher unerlässlich.

## PROFESSIONELLE FOTOS



## VIDEO FÜR DEN VERKAUF

Videos ermöglichen es potenziellen Interessent:innen, die Immobilie in all ihren Facetten zu ERLEBEN. Der Verkaufsprozess zielt darauf ab, Emotionen zu wecken und dadurch maßgeblich einen positiven Einfluss auf Kaufentscheidungen zu nehmen.



## VIRTUELLER RUNDGANG

Durch einen virtuellen Rundgang erhalten Interessent:innen die einzigartige Möglichkeit, sich frei in der Immobilie zu bewegen und so einen umfassenden Eindruck zu gewinnen. Profis nutzen diese innovative Methode, um Immobilien auf höchstem Niveau zu präsentieren und erfolgreich zu verkaufen.



Ein Exposé sollte mehr sein als eine bloße Aneinanderreihung von Informationen, wie es bei vielen Immobilienmaklern der Fall ist. Potenzielle Käufer schätzen ein Exposé umso mehr, wenn es professionell gestaltet ist und den sogenannten "Yeah-Faktor" besitzt.

# EXPOSE MIT YEAH-FAKTOR



# TEXTE MÜSSEN VERKAUFEN

Das Verfassen herausragender Texte stellt zweifellos eine der anspruchsvollsten Herausforderungen im Marketing dar. Gute Texte vermögen Emotionen zu wecken und potenzielle Käufer in ein Gefühl der Begeisterung zu versetzen. Die zentrale Aufgabe von Verkaufstexten besteht darin, eine klare und überzeugende Botschaft zu vermitteln.



**Lernen ist das Beste, was man tun kann.**  
Lernen ist das Beste, was man tun kann. Es ist die Grundlage für den Erfolg in der heutigen Welt. Wer sich weiterbildet, öffnet sich neue Möglichkeiten. Lernen ist ein Prozess, der nie endet. Es ist die Leidenschaft, die einen voranbringt. Wer sich weiterbildet, wird immer besser. Lernen ist die Kunst, die Welt zu verstehen. Es ist die Kunst, die eigenen Grenzen zu erweitern. Lernen ist die Kunst, die eigenen Fähigkeiten zu verbessern. Es ist die Kunst, die eigenen Talente zu entdecken. Lernen ist die Kunst, die eigenen Träume zu verwirklichen. Es ist die Kunst, die eigenen Ziele zu erreichen. Lernen ist die Kunst, die eigenen Leben zu verbessern. Es ist die Kunst, die eigenen Leben zu bereichern. Lernen ist die Kunst, die eigenen Leben zu genießen. Es ist die Kunst, die eigenen Leben zu lieben. Lernen ist die Kunst, die eigenen Leben zu meistern. Es ist die Kunst, die eigenen Leben zu meistern. Lernen ist die Kunst, die eigenen Leben zu meistern. Es ist die Kunst, die eigenen Leben zu meistern.



# UND DANACH? DIE IDEALE IMMOBILIENVERMARKTUNG!

## Auszug aus unserem YEAH - FAKTOR System:

- Detaillierte Zusammenstellung der Objektunterlagen
- Professionelle Fotos und 360 Grad Besichtigung und Objektvideos
- Exklusive Exposéerstellung als Magazin
- Bewerbung der Immobilie auf Internetportalen u. Social Media
- Standort-Marketing
- Bundesweites Immobilien-Netzwerk und vorgemerkte Interessenten
- Verteilung von 10.000 Flyer in der Umgebung
- Printwerbung
- Besichtigungen konzentriert auf wenige Termine
- Qualifizierung und Prüfung der Kaufinteressenten vor dem Notartermin
- Finanzierungsprüfung bzw. Einholen einer Finanzierungsbestätigung
- professionelle Kaufvertragsabwicklung mit unseren Notariaten
- Übergabe der Immobilie nach dem Verkauf



# VERKAUFSBEISPIEL 1



Hintergrund:

Verkaufsgrund:  
Altersgründe

Standort:  
Esslingen

Vermarktungsstart: 07.10.2020

Anzahl der Interessenten: 26

Anzahl der Besichtigungstermine: 6

Besichtigungs-Interessenten: 14

Angebotspreis: 1.250.000 €

Kaufpreisangebote: 3

Finaler Kaufpreis: 1.400.000 €

Datum Kaufvertrag: 10.11.2020

# VERKAUFSBEISPIEL 2



Hintergrund:

Verkaufsgrund:  
Scheidung

Standort:  
Winterbach

Vermarktungsstart: 21.01.2022

Anzahl der Interessenten: 41

Anzahl der Besichtigungstermine: 3

Besichtigungs-Interessenten: 20

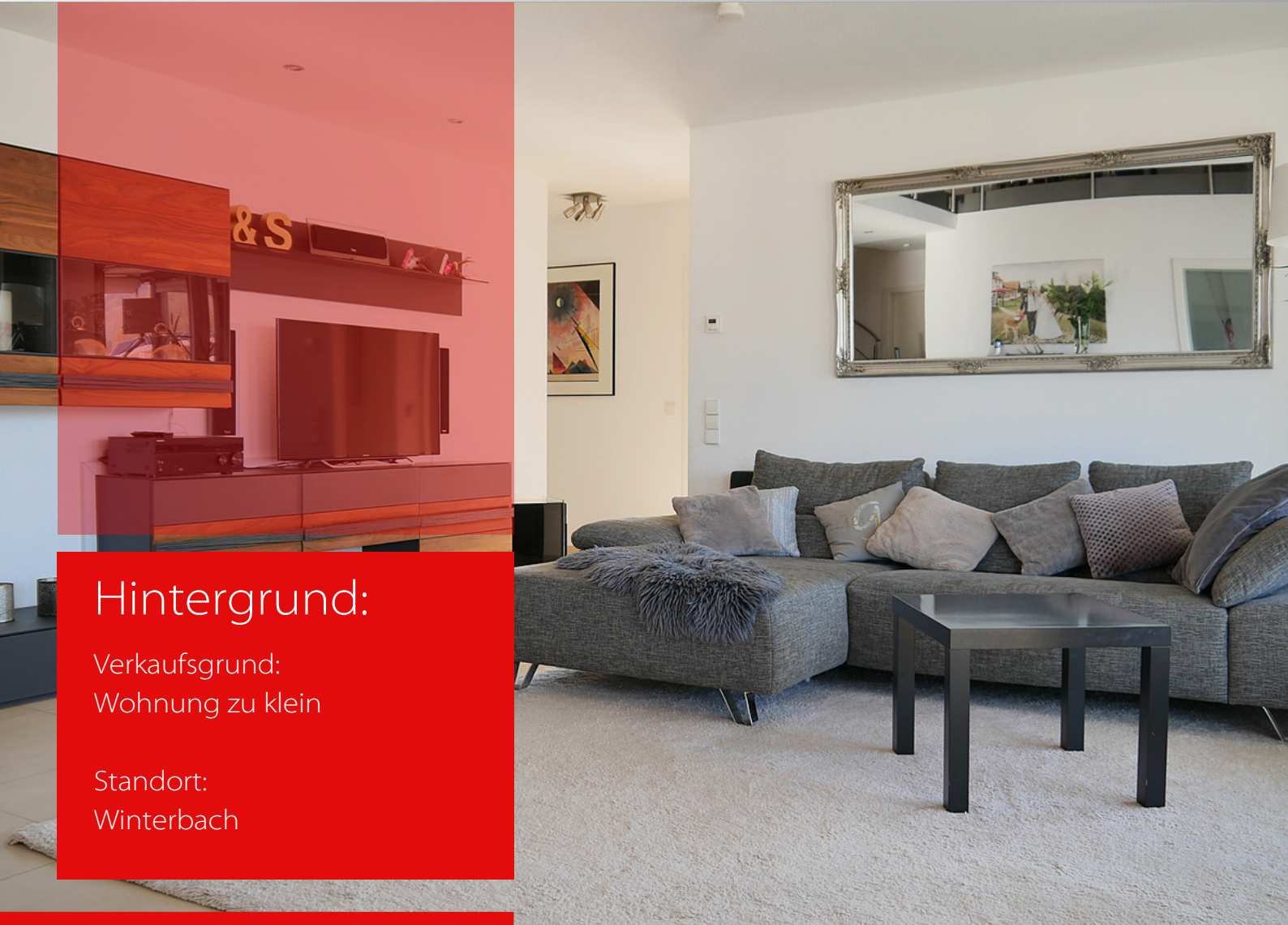
Angebotspreis: 540.000 €

Kaufpreisangebote: 4

Finaler Kaufpreis: 575.000 €

Datum Kaufvertrag: 29.02.2022

# VERKAUFSBEISPIEL 3



## Hintergrund:

Verkaufsgrund:  
Wohnung zu klein

Standort:  
Winterbach

Vermarktungsstart: 07.01.2023

Anzahl der Interessenten: 34

Anzahl der Besichtigungstermine: 6

Besichtigungs-Interessenten: 9

Angebotspreis: 549.000 €

Kaufpreisangebote: 2

Finaler Kaufpreis: 549.500 €

Datum Kaufvertrag: 03.05.2023

# VERKAUFSBEISPIEL 4



Hintergrund:

Verkaufsgrund:  
Immobilie ist zu groß

Standort:  
Schwaikheim

Vermarktungsstart: 24.06.2023

Anzahl der Interessenten: 1

Anzahl der Besichtigungstermine: 1

Besichtigungs-Interessenten: 1

Angebotspreis: 860.000 €

Kaufpreisangebote: 1

Finaler Kaufpreis: 850.000 €

Datum Kaufvertrag: 24.07.2023

# 5 VORTEILE IN DER ZUSAMMENARBEIT MIT UNS



Wir erreichen die maximale Anzahl an Interessenten zum Vermarktungsstart.



Kurze Vermarktungsdauer, damit Ihre Immobilie kein Ladenhüter wird.



Unsere "Schritt für Schritt-System" garantiert vorhersehbare Ergebnisse und wir überlassen nichts dem Zufall.

15%

Unsere Vermarktungs-Strategie erzielt hohe Kaufpreise, die zu 15% über dem Marktwert liegen.



Wir begleiten Sie vom ersten Gespräch bis zum Eingang des Kaufpreises auf Ihrem Konto.

• Verkaufspreise können nicht garantiert werden.  
Wir zeigen hier Erfahrungswerte realer Kundenbeispiele.



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

"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 in der Vermittlung von Immobilien bin ich mir meiner Verantwortung Ihnen gegenüber bewusst und lebe diese jeden Tag."

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



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

Wohnraum Immobilien

Inh. Torben Ligon

Pfahlbühlstraße 10/1

71384 Weinstadt

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

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

Telefon: 07151 169 009 2