



LONGHI
IMMO/CONSULT



DEN RICHTIGEN VERKAUFSPREIS ERMITTELN

VORWORT

DANIELE LONGHI

ÜBER MICH

Sehr geehrte Damen und Herren,

Seit über 20 Jahren bin ich, Daniele Longhi, in der Finanz- und Immobilienbranche tätig. Seit 2017 bin ich selbständig als Immobilienmakler tätig und habe bereits ein Kaufpreisvolumen von rund 155 Millionen Euro erfolgreich vermittelt.

Ich erzähle Ihnen das nicht, um mich selbst zu loben, sondern um Ihnen meine umfassende Erfahrung im Immobilienverkauf anzubieten. Durch meine eigenen Investments und die zahlreichen Transaktionen für meine Kunden habe ich sämtliche Fallstricke und Herausforderungen des Marktes aus erster Hand kennengelernt.

Aus diesen Erkenntnissen heraus habe ich ein einzigartiges Verkaufssystem entwickelt, das in 95 % aller Verkäufe zu einem höheren Verkaufspreis geführt hat.

Dieses System, in das ich all mein Wissen und meine Erfahrung eingebracht habe, ist eine bewährte Strategie für den Erfolg im Immobilienverkauf. Mein Ziel ist es, für Sie als Verkäufer und auch für den Käufer das bestmögliche Ergebnis zu erzielen.



Meine Arbeit ist geprägt von voller Einsatzbereitschaft, Direktheit und Leidenschaft. Ehrlichkeit und Authentizität liegen mir besonders am Herzen. Ich sage direkt und unverblümt, was Sache ist, und konzentriere mich auf das Wesentliche.

Sie vertrauen mir Ihre Immobilie zum Verkauf an und lehnen sich einfach entspannt zurück.

Ihr Daniele Longhi

EIN ZU HOHER PREIS SCHRECKT POTENZIELLE KÄUFER AB



Ist der Entschluss, das eigene Haus zu verkaufen, erst einmal gefasst, will man natürlich so schnell wie möglich damit beginnen, die eigene Zukunft zu gestalten und die Wünsche und Ziele umzusetzen. Dafür benötigt man selbstverständlich ein geeignetes Budget. Schnell ist klar, der Verkauf der Immobilie soll als Finanzierung für den Start in das neue Leben herhalten. Schließlich stecken viel Arbeit und Herzblut im eigenen Haus. Jahrelang hat man das Zuhause so schön wie möglich gemacht, renoviert, gestaltet und eingerichtet – das muss doch was wert sein. Ist es auch! Die Frage ist jedoch, wie viel? Und genau hier liegt einer der größten Fehler beim Verkauf der Immobilie. Als Verkäufer will man selbstverständlich den höchstmöglichen Preis für die eigene Immobilie erzielen. Oftmals ist der erste Schritt, das Internet

oder die Zeitung zu öffnen und einen Blick auf die bereits inserierten Immobilien aus der Umgebung zu werfen. Hier ergibt sich schon die erste Preisvorstellung. Hinzu kommen nicht selten zahlreiche Ratschläge von Freunden und Bekannten, Maklern oder anderen Verkäufern. Zählt man dann noch die finanziellen Verpflichtungen hinzu, denn das neue Zuhause kostet schließlich auch seinen Preis, hat man schnell eine nicht unerhebliche Summe zusammengerechnet. Da der Käufer aber sicher handeln will, schlägt man noch einmal eine ordentliche Summe obendrauf, damit es schlussendlich nicht ganz so sehr schmerzt, wenn der Preis heruntergehandelt wird. Was dabei jedoch selten beachtet wird, ist die Tatsache, dass ein zu hoher Preis alle potenziellen Käufer mehr oder weniger verschreckt.

DAS ERGEBNIS IST VORHERSEHBAR

Es gibt kaum oder gar keine Interessenten, die Immobilie steht lang und länger zum Verkauf und schlussendlich haben Sie Monate vergeudet, ohne ein nennenswertes Ergebnis zu erzielen, nur um am Ende doch den Preis wieder herunterzusetzen. Bevor Sie etwas überstürzen, sollten Sie sich ausreichend Zeit nehmen, die eigene Immobilie zu bewerten und sich einen Überblick über die aktuelle Situation auf dem Markt zu verschaffen. Den richtigen Preis einzuschätzen ist für den Laien nicht immer einfach, denn Immobilien lassen sich nicht einfach mit anderen Angeboten vergleichen. Die Festsetzung des Verkaufspreises spielt eine wichtige Rolle bei der Suche nach geeigneten Käufern und der Spielraum für Korrekturen ist eng. Entgegen der weitläufigen Meinung, dass

zahlreiche Interessenten nach dem Veröffentlichen des Angebotes anrufen werden, ist der Kreis der Interessenten nur klein und diese kaufen oftmals nicht einfach aus dem Bauch heraus. Wer Interesse an einer Immobilie hat, beobachtet meist über Wochen den Markt und konnte sich dabei bereits einen ausführlichen Überblick über die Angebote und Preise machen. Ein zu hoher Preis schreckt von Anfang an viele Kaufinteressenten ab, denn die Käufer wissen genau, ob die vorgegebene Summe gerechtfertigt ist oder nicht. Meist ist ein festgesetztes Budget für den Kauf einer Immobilie gegeben, in welches nicht die Summe eingerechnet ist, die Sie auf die Immobilie aufgeschlagen haben, um mit dem Käufer verhandeln zu können.



DIE VERMARKTUNGSDAUER HAT EINFLUSS AUF DAS KAUFINTERESSE

Ist der Wert der Immobilie geschätzt und der Preis erst einmal festgelegt, erwartet man voller Vorfreude die ersten Interessenten. Schließlich soll die Immobilie, hat man sich einmal entschieden, sie zu verkaufen, so schnell wie möglich abgegeben werden, damit man sich um die neuen Ziele und das neue Heim kümmern kann. Auch deshalb ist ein angemessener Preis von Vorteil, denn je länger die Immobilie zum Verkauf steht, umso geringer ist die Chance, dass sie verkauft wird. Zu hohe Preise führen dazu, dass die Käufer abgeschreckt werden und das wiederum hat zur Folge, dass die Immobilie Monate, wenn nicht sogar Jahre, zum Angebot steht. Und nun fragen Sie sich einmal selbst: Wenn Sie auf der Suche nach einem geeigneten Heim sind und auf eine Immobilie stoßen, die seit vielen Monaten erfolglos zum Kauf angeboten wird, was ist Ihr erster Gedanke? Richtig, Sie suchen den Haken an der ganzen Geschichte. Denn unwillkürlich fragt man sich, wieso noch niemand zugeschlagen hat, was ebenso viel Misstrauen erwecken kann wie ein zu hoher Preis. Oftmals besteht der große Fehler beim Immobilienverkauf auch darin, die Dauer bis zum unterschriebenen Kaufvertrag vollkommen falsch einzuschätzen. Das wiederum kann fatale Folgen haben. Eine Immobilie verkauft sich nicht einfach innerhalb von zwei Wochen. Nun hat man aber doch voller Eifer schon

eine neue Wohnung gefunden oder bereits das Ferienhaus in Italien ausgesucht. Der Umzugstermin rückt näher, aber was fehlt, ist der Erlös vom Verkauf der eigenen Immobilie. Hier kann es schnell zu Zeitdruck kommen, wenn zum gegebenen Termin kein Käufer gefunden wurde. Das wiederum bringt Sie in eine schlechte Situation, denn unter Druck bleibt nur noch wenig Spielraum für Verhandlungen. Hier besteht ein erhöhtes Risiko, dass Sie auf Angebote eingehen, die weit unter dem Wert Ihrer Immobilie liegen. Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ihr Haus zu verkaufen, sollten Sie sich vorab darüber im Klaren sein, dass es eine gewisse Zeit dauert, bis der Verkauf über die Bühne gegangen ist. Sie sollten sich die Frage stellen, was es für Sie bedeutet, wenn Sie nach dem geplanten Zeitraum noch immer keinen Käufer gefunden haben. Sie müssen wissen, wie flexibel Sie beim Kaufpreis sind und bis wann der Übergabetermin spätestens stattfinden soll. Und vor allem sollten Sie einplanen, wie lange der durchschnittliche Verkauf einer Immobilie dauert. Haben Sie all diese Punkte nicht berücksichtigt und die Immobilie verkauft sich nicht so schnell, wie Sie sich das vorgestellt haben, werden Sie mit der Zeit immer flexibler, was die Preisspanne angeht. Vermeiden Sie also Zeitdruck, damit Sie am Ende nicht in finanzielle Schwierigkeiten geraten oder immense Verluste machen.

DEN RICHTIGEN VERKAUFSPREIS FINDEN



Eine Immobilie ist genau das wert, was der Käufer zu zahlen bereit ist. Wie wir bereits erfahren haben, spielt der richtige Verkaufspreis eine nicht unerhebliche Rolle bei der Suche nach Käufern. Zunächst einmal gilt es, einen angemessenen Preis festzulegen. Hier eignet sich eine professionelle Wertermittlung. Der derzeitige Immobilienmarkt muss dabei berücksichtigt werden. Man analysiert vergleichbare Immobilienangebote und reale erzielbare Preise. Eine große Rolle spielt zudem, für welche Zielgruppe die Immobilie geeignet ist und was

diese zu zahlen bereit ist. Der richtige Verkaufspreis kann die Vermarktungszeit enorm beschleunigen. Wie schon erwähnt, spielen hier viele Faktoren eine Rolle, denn Immobilien sind nicht immer vergleichbar. Alter und Zustand des Objektes spielen eine ebenso wichtige Rolle, wie die Lage und Verkehrsanbindungen. Ein professioneller und seriöser Immobilienmakler ist die richtige Anlaufstelle, um den genauen Preis festzulegen. Er kennt sich in seinem Fachgebiet aus und berücksichtigt die aktuelle Marktlage.



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 beim Verkauf Ihrer Immobilie viel Erfolg!

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

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



JETZT TERMIN ZUM VERKAUF MIT WOW-FAKTOR VEREINBAREN



**LONGHI**
IMMO/CONSULT

Bödekerstr. 1,
30161 Hannover

E-Mail: info@longhi-immobilien.de
Telefon: +49 (0) 511-590 24 85