LONGHI
IMMO/CONSULT



WER WIRD IHRE IMMOBILIE KAUFEN?

DEN PERFEKTEN KÄUFER FINDEN

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

WER KAUFT WIRKLICH?

Heutzutage gibt es zahlreiche Werbemöglichkeiten und Sie sollten das Potenzial voll ausnutzen. Umso viele Interessenten wie möglich zu erreichen, sollten alle Werbekanäle genutzt werden. Damit steigern Sie nicht nur den Verkaufserfolg, Sie verkürzen auch die Dauer bis zum Unterschreiben des Kaufvertrages, denn je mehr Menschen Sie erreichen, umso wahrscheinlicher ist es, dass sich ein Käufer darunter befindet. Professionelle Immobilienmakler wissen, wie sie die Käufer erreichen. Sie bringen nicht nur vorab schon einen Kreis an Interessenten mit, sie investieren für die Bewerbung und Vermarktung einer Immobilie eine Summe von im Schnitt 2-3 %, je nach Höhe des Verkaufspreises.

ERREICHBARKEIT - WIE WÜRDEN SIE ES FINDEN, WENN EIN MAKLER SICH NICHT BEI IHNEN MELDET, WENN SIE KAUFEN WOLLEN?

Der Immobilienmarkt bietet eine große Auswahl an Angeboten und Interessenten werden schnell ungeduldig, wenn sie einen Verkäufer schlecht oder gar nicht erreichen. Ist es Ihnen beruflich nicht möglich, rund um die Uhr telefonisch erreichbar zu sein, sollten Sie zumindest eine E-Mail-Adresse zur Verfügung stellen und umgehend antworten? Ebenso sollte Ihr Immobilienmakler erreichbar sein. Bemerken Sie schon beim ersten Anruf, dass wieder ein Rückruf erfolgt oder Sie keine weitere Möglichkeit haben, Ihren Makler zu erreichen, ist das bereits ein schlechtes Zeichen.

01 KÄUFERTYP

HAT GERADE BEGONNEN ZU SUCHEN

Diese Art von Interessent hat gerade begonnen zu suchen. In der Regel wissen diese Menschen noch nicht genau, was sie wollen und schauen sich erstmal um. Sie brauchen mindestens 6-9 Monate, bis sie im wahrsten Sinne des Wortes reif für den Kauf einer Immobilie sind. Häufig haben diese Interessenten noch nicht einmal geklärt, wie viel Haus sie sich überhaupt leisten können. Gucken, aber nicht kaufen. Wir wollen ja erstmal sehen, was uns so gefällt.

02 KÄUFERTYP

SUCHT SEIT 3 JAHREN

Diese Art von Interessenten suchen bereits seit Jahren nach einer geeigneten Immobilie und suchen die Nadel im Heuhaufen. Alles soll perfekt sein und es darf nichts anders sein, als sie es haben wollen. Keine Kompromissbereitschaft, salopp gesagt sind diese Menschen flexibel wie eine Eisenbahnschiene. Hier zeigen sich auch die sogenannten Immobilientouristen, die gerne gucken, aber nicht kaufen.

03 KÄUFERTYP

SUCHT SEIT 6-9 MONATEN

Diese Interessenten kennen den Markt und haben sich ausreichend orientiert. Sie sind im wahrsten Sinne des Wortes reif für eine Kaufentscheidung. Ein weiteres Zeichen ist, dass diese Menschen jetzt entscheiden müssen. Sie müssen beruflich umziehen oder wollen sich dringend vergrößern, weil die Familie Zuwachs bekommt. Diese Interessenten haben mit ihrer Bank einen klaren Finanzierungsrahmen festgelegt und in den meisten Fällen liegt auch eine Zusage einer Bank vor. Also der ideale Käufer für ihre Immobilie.

DIE RICHTIGE BESICHTIGUNGSSTRATEGIE



Wie wir bereits erfahren haben, hat eine lange Verkaufsdauer negative Auswirkungen auf den Preis. Potenzielle Interessenten werden schnell misstrauisch, wenn ein Objekt über viele Monate angeboten wird und noch niemand zugeschlagen hat. Sie fragen sich automatisch, wo daran der Haken ist. Ist mit der Immobilie etwas nicht in Ordnung? Wenn Sie sich bereits für einen Makler entschieden haben, wird dieser nicht zögern, sobald wie möglich die Werbetrommel zu rühren. Auch Immobilienmakler können nicht zaubern und da der Kauf einer Immobilie eine wohlüberlegte Entscheidung ist, ist so ein Verkauf natürlich nicht in zwei Wochen abgewickelt.
Lassen Sie sich daher nicht einreden, dass ein Verkauf innerhalb weniger Tage möglich ist, denn solche utopischen Versprechen machen ausschließlich Amateur - Makler. Trotzdem sollten sich nach den ersten Wochen bereits Fortschritte bemerkbar machen. Ihr Makler sollte zumindest schon einmal über die ersten Interessenten berichten können, vielleicht auch bereits einen Besichtigungstermin festgelegt haben. Bemerken Sie nach einigen Wochen, dass immer noch kaum Maßnahmen zur Werbung in die Wege geleitet wurden und nur eine einfache und nichtssagende Internetanzeige inseriert wurde, sollten Sie das Gespräch mit Ihrem Makler suchen und nach-fragen. Ein professioneller Makler bietet Ihnen den bestmöglichen und schnellstmöglichen Service. Er wird alles daran setzen, die Immobilie so schnell wie möglich und natürlich zu einem guten Preis zu verkaufen.

QUALIFIZIERUNG UND BESICHTIGUNG



Nachdem Sie die Tipps und Tricks berücksichtigt haben und den Stolpersteinen aus dem Weg gegangen sind oder auch den Verkauf Ihrer Immobilie dem Makler überlassen haben, werden schließlich die ersten Interessenten anrufen und um einen Besichtigungstermin bitten. Nicht selten kommt es vor, dass jemand einfach an der Tür klingelt und um Einlass bittet, um das Objekt anzuschauen.

"Der Kaufinteressent mit dem größten Engpass wird kaufen!"

Diese Überraschungsbesuche können einen vollkommen unerwartet treffen und zu den ungünstigsten Momenten geschehen. Um es gleich vorwegzunehmen, nicht jeder dieser Interessenten kommt für einen Kauf infrage oder hat das nötige Interesse an Ihrer Immobilie. Manche Besichtigungen kann man unter purer Zeitverschwendung verbuchen, was Ihre Geduld auf eine harte Probe stellen wird. Haben Sie sich dafür entschieden, den Verkauf ihrer Immobilie in die Hände eines Maklers zu legen, wird dieser die Interessenten vorab umfassend prüfen und einer Qualifikation unterziehen. Dieser Termin findet ohne Ihr Beisein statt und dient der Auslese von potenziellen Käufern. Der Immobilienmakler wird darauf achten, ob sich der Interessent das Objekt leisten kann oder überhaupt die Möglichkeit besteht, dass er sich für einen Kauf entscheidet.

DIE ANZAHL DER TERMINE IST ENTSCHEIDEND

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

Wer nicht innerhalb der ersten Wochen der Vermarktung seine Immobilie erfolgreich verkauft, bei dem kann die Dauer auf bis zu 379 Tage ansteigen, verbunden mit Vermögensverlusten bis zu 15% des Immobilienwertes. Wollen Sie dieses Risiko eingehen?



MIT STRATEGIE ZU WENIGER BESICHTIGUNGEN UND EINEM HÖHEREN VERKAUFSERGEBNIS FÜR SIE - LASSEN SIE UNS DARÜBER SPRECHEN



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.



JETZT TERMIN ZUM VERKAUF MIT WOW-FAKTOR VEREINBAREN

LONGHI
IMMO/CONSULT

Windmühlenstraße 3,
30159 Hannover

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