

## Marktplatz der Firmen

### Das Maklerbüro Ihres Vertrauens

Wer eine Immobilie kaufen oder verkaufen will, stößt oft auf viele Hindernisse. Verkäufer halten an illusorischen Preisvorstellungen fest, Interessenten reisen von einem Ort zum nächsten, nur um festzustellen, dass die meisten Häuser doch nicht ihren Erwartungen entsprechen. „Wir haben für beide Probleme eine Lösung“, verspricht Gerd Springer von der Leipziger Firma Newland-Immobilien. „Marktwertberechnung und Bedarfsanalyse lauten die Hilfsmittel, mit denen wir sowohl Käufer als auch Verkäufer glücklich machen.“



Immobilien suchende werden bei Newland zunächst umfassend beraten und ausschließlich anhand ihrer Wünsche und Vorstellungen an Verkäufer vermittelt. „Nach Durchführung einer Bedarfsanalyse bekommt der Käufer nur solche Immobilien präsentiert, die 80 bis 90 Prozent mit seinen individuellen Vorstellungen übereinstimmen“, erklärt der 43-Jährige das Erfolgsrezept. Sinnlose Besichtigungen bleiben damit aus. Das spart Geld, Nerven und garantiert eine hohe Erfolgsquote für beide Seiten. Für Verkäufer von Immobilien verwendet Newland mit der hausinternen Marktwerteranalyse zudem ein Instrument, mit dem einfach und effizient der reale Wert eines Grundstücks berechnet werden kann. „Das sinnlose Herunterhandeln über Monate entfällt somit aufgrund der Präzision und Klarheit beim Verkaufspreis“, betont Springer. Die Statistik zeigt, dass man mit einer solchen Analyse schnell Verkaufserfolg haben kann.

Nach durchschnittlich vier bis fünf Monaten wechseln die bewerteten Immobilien zu einem fairen Preis den Besitzer. Beim Kauf von leeren Baugrundstücken bleiben den Kunden von

Newlands übrigens im Nachhinein unangenehme Überraschungen erspart. Vor der Veräußerung einer Immobilie werden alle Medienträger auf Nachforderung überprüft, egal ob im Bereich Wasser, Strom oder Abwasser. „Diese Details machen beim Kauf eines Grundstücks den kleinen aber feinen Unterschied aus“, weiß der Firmenchef.

Vertrauen zwischen Verkäufer, Immobilienhändler und Käufer spielt bei Newland somit eine große Rolle. „Die Basis dafür ist unsere Wertanalyse, die eine Ausgewogenheit zwischen den Vorstellungen des Interessenten und denen des Verkäufers herstellt“, stellt Geschäftsführer Springer fest. Wer eine Immobilie kaufen oder verkaufen will, ist mit Newlands-Immobilien also bestens bedient.



■ **Newland-Immobilien**  
Heinrich-Budde-Str. 21  
04157 Leipzig  
Tel.: 0341/9095628

[www.newland-immobilien.com](http://www.newland-immobilien.com)  
[info@newland-immobilien.com](mailto:info@newland-immobilien.com)

#### – Sonderveröffentlichung –

Firmen, die sich hier vorstellen, sind für den Inhalt des Textes allein verantwortlich.

gesichert in ANZ-Prod –  
ANZ\_Atelier / Mai II 2007

Marktpl\_Newland\_2605

HW