

7 Tipps um den richtigen Makler zu finden

1 - Der Makler vor Ort...

Der Makler vor Ort kennt sich in der Gegend gut aus. Er kann durch die Beobachtung des Marktes, den Miet- oder Kaufpreis besser einschätzen. Kaufentscheidende Fragen eines Interessenten zur Umgebung, wird er schnell beantworten können und die Vorzüge des Ortes auch in der Exposé-Beschreibung hervorheben. Darüber hinaus ist der Makler vor Ort eher bereit, kurzfristig eine Besichtigung mit einem Interessenten zu vereinbaren, als ein Makler, der einen langen Anfahrtsweg hat.

2 - Die Geschäftsräume des Immobilienmaklers...

Ein professionell arbeitender Makler wird Sie in seinen gepflegten und für die Öffentlichkeit zugänglichen Büroräumen oder sogar in seinem Ladenlokal mit Schaufensterfront empfangen. Nur ein erfolgreicher und engagierter Makler wird geeignete Räume finanzieren können. Eine Schaufensterfront ist zusätzliche Werbung für Ihre Immobilie und Ihre Interessenten werden in den repräsentablen Geschäftsräumen das sichere Gefühl haben, dass beim Kauf alles korrekt abläuft.

3 - Hauptberuf Immobilienmakler...

Dies ist ein sehr wichtiger Punkt. Ein hauptberuflich tätiger Immobilienmakler kann sich kurzfristig um Anfragen und Besichtigungen kümmern und ist auch für Sie bei Rückfragen schnell erreichbar. Ein nebenberuflich tätiger Makler kann dies nicht leisten und gerade die Interessenten werden nicht ewig auf einen Rückruf warten - sie werden sich weiter umsehen und sich evtl. für eine andere Immobilie entscheiden.

4 - Der Alleinauftrag...

Bei einem Alleinauftrag beauftragen Sie den Makler allein, sich um die Vermarktung Ihrer Immobilie zu kümmern. Nur mit einem Alleinauftrag wird der Makler sich intensiv bemühen einen Käufer oder Mieter zu finden. Er erhält für die Laufzeit des Auftrages das alleinige Vermarktungsrecht und wird deshalb bereitwillig Zeit und Geld in die Bewerbung Ihrer Immobilie investieren, um den Auftrag erfolgreich abzuschließen. Makler, die mit allgemeinen Aufträgen arbeiten, haben in der Regel viele Immobilien, um die sie sich jedoch nicht intensiv kümmern. Zudem sollten Sie beachten, dass das Anbieten einer Immobilie über mehrere Makler zum Preisverfall und zu doppelter Zahlung der Provision führen können.

5 - Der marktgerechte Angebots-Preis...

Um den marktgerechten Preis zu ermitteln, wird ein guter Makler sämtliche Daten Ihrer Immobilie aufnehmen und anschließend gut überlegt den möglichen Verkaufspreis oder Mietpreis ermitteln. Die Ermittlung erfordert die Auswertung der aktuellen Marktdaten und beim Verkauf zusätzlich die erzielten Verkaufspreise der Vergangenheit. Seien Sie deshalb skeptisch, wenn ein Makler Ihnen spontane Preiszusagen nach einer ersten Besichtigung der Immobilie macht.

6 - Die Immobilienwerbung...

Ein entscheidender Faktor für den Erfolg des Immobilienverkaufs ist die Präsentation der Immobilie im Internet. Hierbei sind sehr gute Fotos und aussagekräftige Texte sehr wichtig. Sehen Sie sich die anderen Immobilien an, die der Makler zurzeit anbietet. Wenn die Angebote nur mit „Schnappschüssen“ und kurzen Texten präsentiert werden, sollten Sie vorsichtig sein, da dies zu Lasten der Nachfrage geht und den Verkaufspreis negativ beeinflussen kann.

7 - Die Bonitätsprüfung...

Natürlich kann man weder beim Verkauf noch bei der Vermietung zu 100% garantieren, dass der Käufer oder Mieter seiner Verpflichtung nachkommt, jedoch kann man einiges unternehmen, um sicher zu stellen, dass die finanzielle Lage des Käufers oder Mieters den Vertragsabschluss erlaubt. Zusätzlich kann ein Makler recherchieren, ob der Vertragspartner in der Vergangenheit ähnlich aufgefallen ist. Fragen Sie den Makler ganz gezielt, wie er die Bonität prüfen will. Ein guter Makler wird entsprechende Nachweise von Mietern und Käufern einholen, um Sie abzusichern.

Das waren sie, unsere 7 Tipps. Mit der Auswahl des richtigen Immobilienmaklers, sind Sie Ihrem erfolgreichen Verkauf oder Ihrer Vermietung schon ein großes Stück näher.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg für Ihren Verkauf oder Ihrer Vermietung...