

Wie Sie den richtigen Makler finden

Der Verkauf einer Immobilie ist ein zeitaufwendiger und komplexer Prozess. Und das beginnt nicht erst, wenn Ihnen Interessenten die Tür einrennen. Wer seine Immobilie zu einem guten Preis verkaufen will, der muss den Vermarktungs- und Verkaufsprozess gut vorbereiten. Wenn das ein Makler übernimmt, ist der Immobilienverkauf für Sie entspannter. Jedenfalls, wenn es sich um einen Profi-Makler handelt. Aber wie finden Sie den richtigen?

Oft lassen sich Eigentümer von Nachbarn oder Bekannten einen Makler empfehlen. Das kann gut gehen. Muss aber nicht. Experten raten, die Kompetenz des Maklers unter die Lupe zu nehmen. Doch worauf ist hierbei zu achten?

Regionale Kompetenz

Die besten Makler kommen aus der Region. Denn die Immobilienmärkte unter-

scheiden sich deutschlandweit teilweise sehr. Unternehmen, die bundesweit agieren, sind mit den lokalen Märkten oft nicht so umfangreich vertraut. Ein Makler aus der Region dagegen kennt die Marktlage bestens.

Umfangreiche Marketingmittel

Wer einen Makler aus seiner Region gefunden hat, sollte seine Referenzen überprüfen. Empfehlen ihn andere aus Ihrem Ort? Präsentiert er Immobilien hochwertig und professionell? Häufig bieten Profi-Makler zusätzliche Marketingmittel an, wie zum Beispiel 360-Grad-Touren. Solche Tools ersparen Eigentümern nicht nur unnötige Besichtigungen, weil Interessenten zu jeder Zeit und von überall online die Immobilie besichtigen können. Sondern durch die virtuelle Tour können Makler auch sehen, wer wirklich an der Immobilie interessiert ist. Denn durch ein Tracking-Verfahren selektiert der Makler jene Nachfrager, die sich besonders lange in den virtuellen Räumen aufgehalten haben. Und nur mit diesen wird er Besichtigungstermine vereinbaren.

Professionelle Wertermittlung

Durch seine umfangreiche Marktkenntnis weiß er nicht nur, wie der Wert der Immobilie ermittelt wird, sondern auch welches Verfahren für Ihre Immobilie in Frage kommt: das Vergleichswertverfahren, das Sachwertverfahren oder das Ertragswertverfahren. Darüber hinaus berät er Immobilienverkäufer über den optimalen Verkaufspreis und die geeignete Verkaufsstrategie.

Vorgehensweise des Maklers

Wie viel Zeit nimmt sich der Makler für Sie? Anhand der Vorgehensweise des Maklers können Sie sehen, wie professionell der Makler arbeitet. Bekommen Sie eine Unternehmensbroschüre oder eine Übersicht über den Verkaufsprozess? Erklärt er Ihnen alle seine Aktivitäten offen und umfangreich? Vor der Wertermittlung wird der Profi-Makler immer eine vollständige Begehung der Immobilie durchführen und Einsicht in die relevanten Unterlagen nehmen.

Professionell Vermarktung

Wie wird Ihre Immobilie vermarktet? Besitzt der Makler eine geeignete Kameraausstattung oder arbeitet er mir Professionellen Fotografen für gute Immobilienfotos zusammen? Fertigt er aussagekräftige und optisch ansprechende Exposés an? Wo wird er Ihre Immobilie inserieren? Hat er vielleicht schon Interessenten in seiner Datenbank? Wenn das alles passt, haben Sie den richtigen Makler gefunden.

Wollen Sie prüfen, ob wir der richtige Partner für Sie sind?

Lassen Sie sich unseren Leistungskatalog und unsere Unternehmensbroschüre zukommen.

Wir beraten Sie gerne.