

WIE FINDE ICH EINEN IMMOBILIENMAKLER, DER ZU MIR PASST?



 **KUFLEITNER & WÜNSCH**
immobilien und home staging

Kufleitner & Wunsch Immobilien
Kriegsstraße 144
76133 Karlsruhe
Telefon: +49 721 66597465
Fax: +49 721 56841015
kontakt@kufleitner-wuensch.de
www.kufleitner-wuensch.de

 **KUFLEITNER & WÜNSCH**
immobilien und home staging

Sobald man sich dafür entschieden hat, seine Immobilie durch einen Makler zu verkaufen, stellt sich die Frage, wie man einen guten findet, der auch noch zu einem passt?

Die Antworten zu diesen Fragen finden Sie in dieser Broschüre.



„EIN GUTER IMMOBILIENMAKLER STEHT IHNEN MIT RAT UND TAT ZUR SEITE“

Ein guter Immobilienmakler hilft Ihnen, den richtigen Verkaufspreis zu finden, schaltet Anzeigen in Zeitungen und im Internet, führt Besichtigungen für Sie durch, verhandelt mit Kaufinteressenten, hakt nach Besichtigungen bei den Interessenten nach, koordiniert die Angebote und geht schließlich mit Ihnen zum Notar. Kurz gesagt: ein richtig guter Immobilienmakler hilft Ihnen, Ihre Immobilie in kürzerer Zeit, mit weniger Stress und zu einem besseren Preis zu verkaufen.

1 Kennt der Makler sich gut in Ihrem Immobilienmarkt aus?

Wer Sie optimal beraten will, muss ein Experte in Ihrem Immobilienmarkt sein. Dazu gehört, dass er den kompletten Überblick über alle aktuellen und in der Vergangenheit inserierten Immobilien besitzt. Fragen Sie den Makler nach einer aktuellen Vergleichsanalyse, aus der hervorgeht, welche zu Ihrer Immobilie vergleichbaren Objekte zur Zeit angeboten werden und wie diese preislich zu Ihrer liegen. Sollte ihm diese Auskunft schwer fallen, sollten Sie anfangen, misstrauisch zu werden.

2 Betreibt der Makler ein professionelles Unternehmen?

In Deutschland findet man viele Makler, die nur nebenbei Immobilien verkaufen. Aus Kostengründen betreiben diese Makler oftmals ihr Geschäft in den privaten Wohnräumen. Überlegen Sie sich, ob so ein Makler der richtige für Ihre Immobilie ist. Wir empfehlen Ihnen: statten Sie dem Makler mal einen Besuch in seinem Büro ab und überzeugen Sie sich, ob er ein professionell betriebenes Maklerbüro führt.

3 Hören sich die Versprechungen plausibel an?

Manche Makler erzählen Ihnen alles, was Sie hören wollen - nur damit Sie zufrieden sind und einen Auftrag unterschreiben. Ihr Misstrauen sollte vor allem dann wachsen, wenn ein Makler Ihnen einen ganz besonders hohen Kaufpreis verspricht - deutlich höher als die anderen Makler, mit denen Sie schon Kontakt hatten. Diese Taktik des „Auftragkaufens“ wird vornehmlich von Maklern betrieben, die wenig andere Chancen haben, an einen Auftrag zu gelangen. Diese „Taktik des Superpreises“ ist nicht nur kurzfristig, sondern führt fast immer zu schlechten Endpreisen.

4 Hat der Makler eine überzeugende Verkaufsstrategie?

Professionelle Makler überlegen sich genau, wie sie jede Immobilie verkaufen. Hierfür haben sie einen sogenannten Marketingplan, der genau auflistet, welche Leistungen für Ihren Immobilienverkauf erbracht werden. Gute Makler haben einen solchen Plan in schriftlicher Form, damit Sie sicher sein können, dass vor Vertragsabschluss das Versprochene auch noch danach gilt.

5 Ist der Makler an Ihnen interessiert oder nur an dem Auftrag?

Ein guter Indikator für diese Frage ist die Zeit, die sich ein Makler für Sie nimmt. Ist er immer für Sie da oder richtet er sich primär nach seinen eigenen Terminen?

Ein guter Immobilienmakler stellt viele Fragen und ist an allen Details und Besonderheiten Ihrer Immobilie interessiert. Wie sonst könnte er alle notwendigen Informationen zusammentragen, die er benötigt, um Ihre Immobilie bestmöglich zu verkaufen? Sind Sie überzeugt, dass er weiß, was Ihnen besonders wichtig ist? Oder haben Sie das Gefühl, dass der Immobilienmakler eher desinteressiert ist und man ihm die Informationen „förmlich aus der Nase ziehen muss“?

Verlassen Sie sich niemals auf einen einzigen Aspekt. Die Summe aller aufgelisteten Punkte ergibt in der Regel ein gutes Bild, mit welchem Makler Sie Ihre Immobilie verkaufen sollten.

