

Eine Frage, die sicherlich alle Marktteilnehmer, Käufer und Mieter, Verkäufer und Vermieter, gleichermaßen bewegt.

Wie erziele ich das beste Ergebnis?

Den Entschluss, eine Immobilie zu kaufen oder zu verkaufen, trifft man meist nur einmal im Leben. Die einen suchen z. B. schnell und unkompliziert das attraktivste Angebot, die anderen wollen u. a. einen solventen Kunden finden und den bestmöglichen Preis erzielen. Sie alle jedoch suchen den Dienstleister, der sie bei An- oder Verkauf einer Immobilie optimal begleitet. Nachfolgend nennen wir Ihnen einige Kriterien, die Sie Ihrem Ziel, das beste Ergebnis zu erzielen, sicherlich näher bringen!

- ▶ Verlassen Sie sich nicht ausschließlich auf Tipps Dritter, überzeugen Sie sich selbst.
- ▶ Studieren Sie Pressemitteilungen im Regionalteil Ihrer Zeitung über die Preisentwicklung des lokalen Immobilienmarktes. Welche Makler liefern das Research? Wer beschäftigt sich zusätzlich mit Wertermittlung?
- ▶ Kaufen Sie sich Tageszeitungen, und achten Sie auf Immobilienanzeigen. Wer inseriert kontinuierlich? Welche Anzeigen finden Sie bemerkenswert? Sind auch Sonderaktionen von Maklern vorhanden?
- ▶ Achten Sie auf das Angebot von Maklern, die sich auf Immobilien in Ihrer Gegend spezialisiert haben. Wer ist besonders erfolgreich im Teilmarkt?
- ▶ Vergleichen Sie den Internet-Auftritt unterschiedlicher Makler und die dort angebotenen Objekte. Ist die Homepage neben den Angeboten mit zusätzlichen Servicethemen (z.B. Infos über die Region, Immobilienbegriffe usw.) ausgestattet?
- ▶ Ein weiteres Kriterium für eine seriöse Abwicklung ist die Mitgliedschaft des Unternehmens in einem Verband, z. B. dem VDM (Verband Deutscher Makler) oder dem RDM (Ring Deutscher Makler). Rufen Sie die infrage kommenden Makler an, und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin in deren Büroräumen. Berichten Sie bei diesem Termin von Ihren Absichten!
- ▶ Beurteilen Sie den Eindruck, den Sie vor Ort gewinnen. Gefiel Ihnen das Ambiente, wurden Sie freundlich aufgenommen, gefielen Ihnen das Team der Immobilienberater und die Art der Präsentation?
- ▶ Fragen Sie Ihre/n Gesprächspartner/in, warum er/sie glaubt, der Richtige für Sie und Ihr Objekt bzw. Ihre Suche zu sein.
- ▶ Prüfen Sie die Qualifikationen Ihrer Gesprächspartner/innen: Werden Versprechen eingelöst, verfügen sie über erstklassiges Know-how, erwecken sie Vertrauen und haben ein hohes Maß an sozialer Kompetenz? Sind sie mit jeder Faser Dienstleister? Wie ist die technische Ausstattung?
- ▶ Verschaffen Sie sich einen Überblick über das Dienstleistungsangebot von der Versendung der Offerten über die Besichtigungstermine bis zur Vertragsverhandlung und Objektübergabe.
- ▶ Lassen Sie sich die Werbung erläutern. Wie wird das Objekt regional und überregional präsentiert? Ist die Werbung zufällig, oder gibt es eine auf die Wünsche des Verkäufers abgestimmte Strategie, um das Objekt optimal im Markt zu positionieren?
- ▶ Lassen Sie sich eine Auswahl an Verkaufsexposés geben. Achten Sie auf die Qualität der Exposés!
- ▶ Stellen Sie dem Makler alle gewünschten Objektunterlagen zur Verfügung, damit eine professionelle Stellungnahme unter Berücksichtigung aller Potenziale möglich wird. Nehmen Sie sich viel Zeit für den Termin.
- ▶ Nennen Sie zunächst nicht Ihre Kaufpreisidee, sondern bitten Sie den Makler um eine marktorientierte Einwertung. Geben Sie dem Maklerteam eine angemessene Zeit, um sich zu beraten. Sowohl eine Unterbewertung als auch eine Überbewertung kostet Ihr Geld!
- ▶ Lassen Sie sich die Begründung für die Kaufpreisfindung schriftlich oder mündlich präsentieren. Nicht das Versprechen des höchsten Preises, sondern die Begründung für die zu erwartende Preisakzeptanz am Markt, die infrage kommenden Zielgruppen und die Verwertungsdauer sollte die Auswahl des richtigen Maklers beeinflussen. Idealerweise ist der Makler auch Gutachter/Sachverständiger.

- ▶ Stellen Sie sicher, dass der Informationsfluss im Rahmen der Verkaufsbemühungen garantiert wird. Wie ist der aktuelle Stand, wie werden Interessenten betreut und Verkaufsverhandlungen geführt, welche Aktivitäten sind geplant? Lassen Sie sich alle offenen Fragen im Detail erläutern! Achten Sie darauf, dass neben den klassischen Verkaufsstrategien (Verkaufsschilder, Internet, Pressearbeit) auch überregionale und/oder internationale Kooperationen und Synergien genutzt werden. Wie groß ist das Netzwerk, auf das der Makler im Rahmen der Vermarktung zugreifen kann?
- ▶ Entscheiden Sie sich, nur einem Unternehmen einen befristeten Auftrag zu geben. Nur der allein beauftragte Makler wird bereit sein, das Äußerste an Zeit und Geld für die Vermarktung Ihrer Immobilie zu investieren.
- ▶ Bedenken Sie, dass durch Doppelbeauftragungen das Objekt an Einmaligkeit und damit an Werthaltigkeit verlieren könnte. Doppelinsertionen, Mehrfachansprache von Kunden führen zu Irritationen bei den Interessenten und am Markt. Der angestrebte Kaufpreis ist in den meisten Fällen nicht mehr zu erzielen !
- ▶ Es gibt in fast jeder Stadt unzählige Makler, nicht alle verfügen über die notwendigen Qualifikationen. Um am Ende keine böse Überraschung zu erleben, sollten Sie von Anfang an genügend Zeit in die Auswahl investieren, um zu dem für Sie besten Ergebnis zu kommen.
- ▶ Bedenken Sie: Die Art, wie sich der Makler ihnen gegenüber präsentiert, gibt Aufschluss darüber, wie Ihre Immobilie präsentiert wird.