

Viel mehr Service als nur Türen aufzusperren

Immobilien: Was bringt ein guter Makler Käufern und Verkäufern?

Regensburg. Der Immobilienkauf oder -verkauf ist für viele Menschen das größte Geschäft Ihres Lebens. Wie dieses Geschäft nicht zum teuersten Fehler des Lebens wird.

Wozu braucht man überhaupt einen Makler?

Die meisten Menschen kaufen oder verkaufen einmal im Leben eine Immobilie. Woher sollten sie Erfahrung mit marktüblichen Preisen oder Verhandlungsgeschick haben? Für uns sind faire Verhandlungen Tagesgeschäft. Ein guter Makler hilft, Fehler zu vermeiden, die ganz schnell den Gegenwert eines Kleinwagens kosten können. Er stellt sicher, dass alle wichtigen Unterlagen vorhanden sind, und weist neutral auf mögliche Mängel hin.

Und was genau kann ich von meinem Makler erwarten?

... dass er Vermittlungsmakler und nicht nur Nachweismakler ist. In der Branche beschränkt sich der „Service“ leider oft auf bloße Vermittlung von Adressen. Aber ein engagierter Makler liefert dem Verkäufer eine realistische Einschätzung des Verkaufspreises aus dem Verkehrswert und aus einer Marktanalyse, erstellt ein aussagekräftiges Exposé, wirbt zielgruppengerecht und effektiv und bringt nicht „möglichst viele“ Kaufinteressenten, sondern die richtigen. Dem Käufer bietet ein seriöser Makler nur Objekte an, die nach einer ausführlichen Bedarfsanalyse wirklich in Frage kommen. Ein guter Makler spart beiden Seiten Zeit und Geld. Bei uns bekommen Immobilien-Verkäufer eine umfangreiche, schriftliche Leistungsgarantie, die dem Auftraggeber ein Rücktrittsrecht einräumt, wenn wir diese Leistungen nicht im vereinbarten Zeitraum bringen.

Was sind Alarmsignale für Käufer und Verkäufer, dass ich den falschen Makler gewählt habe?

Ein qualifizierter Makler nennt einem Immobilien-Verkäufer niemals beim ersten Besichtigen des Objektes einen Preis. Jede Immobilie ist ein Unikat und muss nach Ausstattung, aber auch Lage und Marktverfügbarkeit beurteilt werden. Und Makler, die beim ersten Telefongespräch mit einem Verkäufer gleich „zehn passende Käufer“ in petto haben, sind unseriös. Zu diesem frühen Zeitpunkt kann ein Makler die eigentlichen Bedürfnisse des Käufers noch gar nicht kennen. Verkäufern raten wir dazu, den ersten Termin mit dem Makler nicht im Objekt, sondern im Maklerbüro zu vereinbaren. Zunächst soll der Kunde den Makler bewerten, bevor der Makler das Objekt bewertet. Übrigens: Bei der ersten Besichtigung haben Preisverhandlungen noch nichts zu suchen. Erst wenn ernsthaft Kaufinteresse besteht, verhandelt ein guter Makler neutral im Sinne beider Seiten und achtet auf bestimmte Details wie darauf, dass beim Notar bereits eine Finanzierungsbestätigung einer Bank vorliegt.

Ein Fazit: Am sichersten ist es, namhaften Marktunternehmen oder langjährigen ortsansässigen Maklerhäusern zu vertrauen, die durch ein geschultes Maklerteam und seriöse Referenzen eine gewisse Marktgröße und Erfahrung nachweisen können.