Der Blick hinter die Kulissen

Woran Immobilienkunden professionelle Makler erkennen und messen können

Die Verwendung von Begriffen wie seriös, kompetent und diskret ist in der Immobilienbranche inzwischen gang und gäbe. Doch wie finden Laien, die Unterstützung bei einem Immobilienverkauf benötigen heraus, ob sich der betreffende Makler diese Attribute wirklich zu eigen gemacht hat? Pascal Weß, Immobilienökonom und Geschäftsführer der etablierten VR Immobilien GmbH aus Fulda gibt erste wertvolle Tipps.

Was ist ein Makler bereit, zu tun? Wie kann er dazu verpflichtet werden? Woran lässt sich die Qualität der Dienstleistung erkennen? Welche Möglichkeiten haben Kunden, wenn sie mit den Leistungen nicht zufrieden sind? "Dies sollten Auftraggeber unbedingt vorab klären, denn die finanziellen Schäden, die durch fehlende Marktkenntnis, falsche Werteinschätzung und Fehler in der Vermarktung entstehen können, erreichen bei einem Einfamilienhaus in und um Fulda schnell den fünfstelligen Bereich", rät Pascal Weß.

Der Experte empfiehlt, sich vom Immobilienmakler Referenzen, ein Musterexposé oder andere Werbemittel zeigen zu lassen. Auch der Blick auf seinen Internetauftritt gibt wertvolle Aufschlüsse. "Ein wirklich guter Makler berät ausführlich", so Pascal Weß. Dazu gehört auch eine schriftliche Wertermittlung einschließlich einer Erläuterung, in die auch seine Erfahrungswerte einfließen, denn nur so kann ein realistischer Kaufpreis festgelegt werden. "Von diesem können Eigentümer weit entfernt sein, wenn der Preis erst einmal zu hoch angesetzt wurde und später nach unten korrigiert werden muss", erklärt Pascal Weß.

Ergänzend sollte eine Angebots- und Nachfrageanalyse erstellt werden, welche die aktuelle Konkurrenzsituation der Immobilie am Markt sowie die Nachfragesituation der letzten drei bis sechs Monate nach Lage, Immobiliengröße und Kaufpreis aufzeigt. Auch hier muss die Wertermittlung der Immobilie im Vergleich standhalten können. Seriöse Makler definieren die Zielgruppe des potenziellen Käufers und legen einen Marketingplan fest, der die einzelnen Vermarktungswege von der Direkt- bis zur Internetbewerbung aufzeigt. So wissen Eigentümer, wer, wann, wie und wo über die Immobilie informiert wird.

Der Marketingplan und der Maklerauftrag sollten von einem guten Makler mit einer schriftlichen Leistungsübersicht ergänzt werden. "All diese Punkte können Ihnen nur von einem Makler garantiert werden, der den Immobilienmarkt genau kennt", sagt Pascal Weß. Dazu zähle nicht nur Kenntnis von Preis, Angebot und Nachfrage, sondern auch der Vor- und Nachteile der Lage oder zum Beispiel die Infrastruktur vor Ort. Dafür sollte ein Makler möglichst selbst vor Ort sein und sein Büro in seinem Tätigkeitsgebiet haben. "So sind zum Beispiel der Vogelsberg, die Rhön und Fulda drei völlig unterschiedliche Märkte, die von jeweiligen Experten separat betreut werden sollten." Viele Immobilien im Angebot sind noch kein Indiz für gute Maklerarbeit. Nur ein Profi mit einem zur Mitarbeiteranzahl passenden und überschaubaren Angebot kann sich um seine Objekte kümmern, den Auftraggeber stets über den Stand der Dinge informieren und die Vermarktung bei Bedarf aktualisieren.

Sein abschließender Tipp: den Makler in seinem Büro besuchen! Der Ersttermin zum Kennenlernen sollte im Vermittlungsobjekt stattfinden, der Zweittermin zur Beratung im Immobilienbüro. Gibt es ein professionelles Büro oder handelt es sich nur um ein Homeoffice? Liegt das Büro im Gebiet des Vermittlungsobjektes? Gibt es Mitarbeiter, die assistierend im Verkauf tätig sind? Wer hier einen guten Eindruck gewinnt und für den auch der Rest stimmt, hat einen guten Makler gefunden.

Auf http://www.v-r-immobilien.de sind weitere Informationen zu Themen wie Immobilien Fulda , Makler Fulda , Immobilien Hünfeld und vielen mehr zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

VR Immobilien GmbH

Herr Pascal Weß
Bahnhofstraße 1
36037 Fulda

v-r-immobilien.de
info@v-r-immobilien.de

Als Immobilienexperten mit langjähriger Marktkenntnis und umfassendem Know-how in allen Bereichen der Immobilienvermittlung zählt die VR Immobilien GmbH zu den führenden Immobilienunternehmen in der Region Fulda und Osthessen. Die professionellen Immobilienmakler unterstützen Käufer und Verkäufer zielorientiert sowie mit maßgeschneiderten Beratungs- und Serviceangeboten zuverlässig bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Immobiliengeschäfte zum bestmöglichen Preis.