

Immobilienmakler Köln Rodenkirchen

Professionelle Immobilienmakler sorgen für eine effiziente und erfolgreiche Vermarktung Ihrer Immobilie.

Was sind die Aufgaben von Immobilienmaklern in Deutschland?

Rund 19.700 Immobilienmaklervertriebe sind in ganz Deutschland vertreten, vergleichsweise gibt es in Österreich nur etwa 2.200 Makler. Flächendeckend bedeutet dies für Österreich eine Verteilung von etwa 3.800 Menschen auf einen Betrieb, für Deutschland allerdings 4.150 Menschen auf einen Maklerbetrieb. Da bei Immobilienmaklern gilt, je mehr potentielle Kunden, umso besser, hat Deutschland hier also die eindeutig überlegene Quote. Immobilienmakler werden normalerweise vom jeweiligen Vermieter oder Verkäufer angeworben, in NRW jedoch häufig vom Mieter oder Käufer bezahlt. Die letztendliche Höhe der Courtage, also des Maklerlohns, wird von der erfolgreichen Beendigung des Auftrags bestimmt, denn ausschließlich ein erfolgsgekrönter Auftrag bringt dem Immobilienmakler seinen Umsatz. Theoretisch ist jeder in Deutschland berechtigt, ein Immobilienmakler zu werden, doch kommt man hier mit einer einfachen Anmeldung seines Gewerbes nicht weiter. Ein qualifizierter Immobilienmakler benötigt eine intensive Ausbildung, permanente Weiterbildung durch Seminare und Erfahrung.

Mittel und Methoden von Immobilienmaklern

Ideal in Lage und Größe, eine wünschenswerte Ausstattung und ein preiswertes Angebot - das sind die wichtigsten Punkte bei der Wohnungs- und Haussuche. Sowohl, wenn man sich selbst auf die Suche nach einer Immobilie begibt, als auch wenn man einen Makler mit dieser Aufgabe betraut, denn die vollste Zufriedenheit seines Kunden zu erreichen ist des Maklers Ziel. Dazu dient er mit fairen Preisangeboten, mit aussagekräftigen Exposés, sowie mit der Organisation von Besichtigungsterminen, allen anfallenden Servicediensten, die den Verkauf und die Vermietung sowohl für Verkäufer/ Käufer und Vermieter/ Mieter erleichtern. Unter diese fallen vor allem die Internetanzeigen in diversen Werbeportalen und regionale, wie auch überregionale Printmedien. Außerdem verhehlen Maklergalgen oder Faltschilder unmittelbar an der Immobilie, die Veröffentlichung des Angebots an Schaufenstern und auf der firmeneigenen Webseite zu möglichen Mietern oder Käufern. Werbung ist demnach sehr wichtig für die Vermarktung von Immobilien, ist allein jedoch nicht ausreichend, denn ein wünschenswerter Nachfolger für die Immobilie wird erst durch den Makler gefunden, der auch mögliche Mieter oder Käufer aus seinem eigenen Adressbuch wählen kann.

Vorstellung des Unternehmens Acolonia Immobilienmakler

Das Unternehmen Acolonia Immobilienmakler Stephanie Wagener sorgt für eine zufriedenstellende und äußerst professionelle Vermarktung Ihrer hochwertigen Immobilie. Mit ihrem Team aus Immobilienfachwirten und Fachkauffrauen für Marketing erreichen Sie die erfolgreiche Vermarktung Ihrer Immobilie und erreichen damit tadellos Ihr Ziel. Sie bieten die Vermarktung von Immobilien in einem Umkreis von 25 Kilometern um Hürth an und sind somit in 25 Stadtteilen von Köln vertreten. Angesichts fehlerfreier Geschäftsprozesse, persönlicher und individueller Beratungen, einer Sorglos-Garantie und ausgestellten Premium-Exposés überzeugen sie auch Sie von ihren Leistungen. Sie setzen alle Möglichkeiten ein, um einen bestmöglichen Abschluss mit dem Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie zu erreichen und sind stets für Sie erreichbar. Vorteilhaft stellen sie Qualität, sowie Quantität, optimale Marktwerte und eine besonders effiziente Vermarktung in ihren Aufgabenbereich und sorgen - auch dank ihres weitreichenden, regionalen Netzwerks - für sorglose Verkäufer und Vermieter.

Interview mit Geschäftsführerin Frau Wagener

WuP: Wie kam es zu der Gründung von Acolonia Immobilienmakler?

Frau Wagener: Vor meiner Selbstständigkeit habe ich für ein etabliertes Kölner Textilunternehmen die Filialen in Köln, Berlin, Bonn und Düsseldorf betreut. In dieser Funktion war ich u. A. auch zuständig für die Standortsuche und die Anmietung neuer Ladenlokale. Diese Erfahrung kam mir zu Gute, als sich mit der Geburt meines Sohnes neue Wege eröffnet haben. Der Wechsel in die Selbstständigkeit ging daher ganz problemlos einher mit der Weiterbildung zur Immobilienfachwirtin, dem Eintritt in den Immobilienverband IVD und natürlich vielen fachbezogenen Seminaren.

WuP: Was macht Ihr Unternehmen unter anderen Immobilienmaklerbetrieben so besonders?

Frau Wagener: Da ich zu den kleineren exklusiven Immobilienmaklern gehöre, achte ich insbesondere darauf, dass ich stets eine überschaubare Anzahl von Immobilien anbiete, diese dann auch intensiv betreuen und zu einem erfolgreichen Abschluss kommen kann. Viele Immobilien im Angebot zu haben, kann dazu führen, dass die Betreuung und die Kenntnisse über die Immobilie an der Oberfläche bleiben, dadurch häufig das Optimum nicht erreicht oder noch schlimmer, kein Abschluss erzielt wird. Wir legen daher viel Wert auf einen steten Dialog mit dem Auftraggeber, bemühen uns um lückenlose Informationen für den Käufer und Mieter und sind immer darauf bedacht, kreative Lösungen zu finden.

WuP: Wie sind Sie dazu gekommen, Immobilien zu vermarkten?

Frau Wagener: Das Berufsbild des Immobilienmaklers ist äußerst vielfältig. Zum einen die Möglichkeit, wunderbare Wohnungen und Häuser zu besichtigen, zum anderen die darin wohnenden bzw. die suchenden, interessanten Menschen kennenzulernen. So wird in angenehmen Einzelgesprächen mit jedem Besucher der passende neue Bewohner für jede Immobilie gefunden.

Eine weitere schöne Facette ist die kreative Seite. Einladende Fotos sind das Entree für jedes Exposé. Gehaltvolle Texte mit fundierten Informationen runden das Bild ab und sollten beim Suchenden zu dem Wunsch führen "Das ist genau das, was ich suche! Wann kann ich besichtigen?" Ebenfalls kreativ zu bewerten ist die Hilfestellung bei Vertragsgestaltungen, Wohnungsübergaben, Vermittlung von Einrichtungsgegenständen, Handwerkersuche etc.

WuP: Werden Ihrer Meinung nach pro Jahr mehr Immobilien vermietet oder verkauft?

Frau Wagener: Sicherlich werden pro Jahr mehr Immobilien vermietet. Es gibt nunmal, auch bei der derzeitigen günstigen Zinssituation, weniger Personen die in der Lage sind, sich eine Immobilie anzuschaffen. Sei es zur Eigennutzung oder zur Anlage. In meinem Fall sind es tendenziell zu etwa 60% Mieter und zu 40% Käufer.

WuP: Sie sorgen für die Vermarktung von Immobilien und für die Findung von Mietern und Käufern. Auf welche Weise überzeugen Sie die Vermieter und Verkäufer, sich an Ihr Unternehmen zu wenden?

Frau Wagener: Einen Großteil unserer Kunden gewinnen wir durch Empfehlungen zufriedener Kunden. Dies im Zusammenspiel mit der, meines Erachtens, sehr gut gelungenen neuen Homepage und den wunderbaren Bewertungen in diversen Bewertungsportalen (An dieser Stelle mein herzliches Dankeschön an alle bisherigen und zukünftigen Bewerter) führt zu einem sehr positiven Feedback.

Die Homepage bietet die erste Möglichkeit, sich über das Unternehmen, seine Ausrichtung, die Angebote und seine Kompetenzen zu informieren. Aber erst im persönlichen Gespräch mit den Vermietern und Verkäufern in der und über die Immobilie, können Strategien entworfen, die Preisgestaltung besprochen, sowie positive, wie negative Kriterien bewertet werden.

Ähnliches gilt für die Suchenden, der erste Eindruck zählt, erst für den zweiten Eindruck müssen die Fakten präsent sein. Und um diesen guten ersten Eindruck zu schaffen, sind häufig stundenlange Aufräum-, Reinigungs- und Dekorationsarbeiten im zu vermarktenden Objekt von Nöten.

WuP: Wieso haben Sie Ihr Unternehmen Acolonia genannt?

Frau Wagener: Colonia, einmal wegen unserem Bezug zur Stadt Köln, zum anderen ist in und um Köln unser hauptsächlichlicher Aktionsradius. Das A steht für unseren Premiumanspruch. Es steht für Kompetenz, permanente Weiterbildung, Erfahrung, hohe Servicequalität und sehr gute Erreichbarkeit. Außerdem steht es für Immobilien in "A-Lage", also für Immobilien, die sich in einer Spitzenlage befinden.

Kontakt Acolonia Immobilienmakler
Acolonia Immobilienmakler Stephanie Wagener
Afrastr. 7
50354 Hürth-Efferen

Tel. 02233 713 6 755
Mobil: 0177 783 0 613
Fax: 02233 713 6 756
Web: www.acolonia-immobilienmakler.de
eMail: info@acolonia-immobilienmakler.de

Pressekontakt

Acolonia Immobilienmakler

Frau Stephanie Wagener
Afrastr. 7
50354 Hürth-Efferen

acolonia-immobilienmakler.de/
info@acolonia-immobilienmakler.de

Firmenkontakt

Acolonia Immobilienmakler

Frau Stephanie Wagener
Afrastr. 7
50354 Hürth-Efferen

acolonia-immobilienmakler.de/
info@acolonia-immobilienmakler.de

Kölner Süden, Kölner Westen, Hürth bis Brühl. Sie suchen einen Immobilienmakler, auf den Sie sich von A-Z verlassen können? Unser Leistungsversprechen ist die professionelle Vermarktung Ihrer Immobilie. Um dieses hochgesteckte Ziel zu erreichen, betreut Sie ein Team von Experten für Immobilien sowie Marketingspezialisten.

Anlage: Bild

