



Hinter den Kulissen der Immobilienbranche

Andreas Laarmann über Image und Aufgaben des Immobilienmaklers

Einmal Tür aufschließen, saftige Provision kassieren - so oder ähnlich denken viele Deutsche über den Beruf des Immobilienmaklers. Andreas Laarmann, Gründer und Geschäftsführer des europaweiten Franchise-Systems Falc Immobilien weiß, wie es um den Ruf des Maklers bestellt ist und legt bei den Lizenzpartnern an den mehr als 40 Standorten deshalb größten Wert auf Professionalität - mit Erfolg, wie die jüngste Auszeichnung des Online-Portals Immobilienscout24 beweist.

"Besichtigungen nehmen nur einen kleinen Teil der Zeit in Anspruch", berichtet Andreas Laarmann. "Die eigentliche Arbeit fängt schon viel früher an." Um beispielsweise ein Einfamilienhaus zu einem angemessenen Preis zu verkaufen, muss dieser zunächst einmal ermittelt, die Immobilie also bewertet werden. Ohne spezifische Kenntnisse des Maklers sei das unmöglich, und häufig würden auch externe Gutachter hinzugezogen. Mit einer einfachen Anzeige in den örtlichen Printmedien ist es zudem im Online-Zeitalter längst nicht mehr getan. Hochwertige Exposés mit aussagekräftigen Fotos müssen angefertigt werden, ehe das Haus oder die Wohnung von Falc Immobilien in Printmedien und mehr als 100 Internetportalen präsentiert wird. Hinzu kommen 3D-Besichtigungen, Verkaufsschilder, Mailings und vieles mehr.

Dass das Konzept von Falc Immobilien aufgeht, beweist nicht nur die große Zahl erfolgreich vermittelter Immobilien und zufriedener Kunden in ganz Europa. Auch das Online-Portal Immobilienscout24 schätzt das Unternehmen als wertvollen Premiumpartner und zeichnete es unlängst für langjährige Erfahrung, besonderes Engagement für Kunden sowie überdurchschnittliche Kundenbewertungen aus.

Wie finanziere ich meine Immobilie? Ist ein Interessent auch solvent? Welche rechtlichen Aspekte sind zu berücksichtigen? Welche Steuern kommen auf mich zu? Auch auf diese und viele weitere Fragen müssen professionelle Makler die Antwort kennen. Aufgrund der steigenden Nachfrage muss inzwischen für fast jede Immobilie eine Vielzahl an Besichtigungen koordiniert und durchgeführt werden - im Regelfall in den Abendstunden oder sogar am Wochenende, wann immer die Interessenten Zeit haben. "Und wir dürfen unsere Rechnung außerdem erst dann stellen, wenn der Vertrag abgeschlossen ist", erklärt Andreas Laarmann. Bis dahin geht der Immobilienmakler komplett in Vorleistung und rein theoretisch könne sich ein Interessent dutzende Wohnungen zeigen lassen, ohne dass der Makler einen Cent verdiene.

Weitere Informationen zu Falc Immobilien, Immobilienmakler Lohmar, Haus verkaufen Lohmar sowie Makler Lohmar sind unter <http://www.falcimmo.de/Immobilien-Lohmar.htm> erhältlich.

Pressekontakt

wavepoint e.K.

Herr Sascha Tiebel
Münsters Gäßchen 16
51375 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

Falc Immobilien GmbH & Co. KG

Herr Andreas Laarmann
Kirchstraße 1
53797 Lohmar

falcimmo.de
mail@falcimmo.de

Als bundesweit agierendes Immobilienunternehmen mit innovativem Lizenzsystem tritt Falc Immobilien breit gefächert im krisensicheren deutschen Immobilienmarkt auf. Neben dem Verkauf und der Vermietung gehört ebenfalls die Verwaltung von privaten und gewerblichen Objekten zu den Haupttätigkeitsfeldern.

Anlage: Bild

IMMOBILIEN
SCOUT 24

Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

**PREMIUM
PARTNER
2013**