

**Nachfolgend finden Sie 13 Gründe, warum die Beauftragung eines professionellen Maklers auch in dem heutigen Marktumfeld sinnvoll und wahrscheinlich notwendig ist:**

- 1. Richtige Einschätzung des Marktwerts:** Einer der ersten und wichtigsten Punkte, die es beim Verkauf eines Hauses, einer Wohnung oder eines Grundstücks zu beachten gilt, ist die richtige Bewertung. Die Begründung ist simpel: Nur wer den Wert seiner Immobilie genau bestimmen kann, wird diese auch zu einem optimalen Preis verkaufen können.
- 2. Kompetenz:** Im Rahmen der Analyse der tatsächlichen und rechtlichen Gegebenheiten einer Immobilie ist Wissen und Erfahrung gefragt, z.B. zur Eliminierung von Schwachstellen (Themen wie: Wegerechte, Wohnrechte, Reallasten, Baulasten, etc.) oder zur Vorbereitung einer diesbezüglichen Kommunikationsstrategie. Dazu zählt auch die Verprobung der Finanzierbarkeit von Spezialimmobilien, z.B. bei Fachwerkhäusern oder Gewerbe (-anteilen) durch etablierte Finanzierungspartner.
- 3. Know-How:** Ein Verkäufer muss wissen, welche verkaufsrelevanten Unterlagen eingeholt werden müssen und wer angesprochen werden muss (Amtsgericht, Rechtsanwälte, Finanzamt, Katasteramt, Bauamt, Land NRW, (Berufs)-Betreuer, Testamentsvollstrecker, ...). Natürlich ist diese Information durchaus im Internet zu recherchieren, aber die eventuell bestehenden Besonderheiten der eigenen Immobilie sind dort eben nicht aufgeführt.



- 4. Perfekte Präsentation der Immobilie:** Sicherlich ist der Makler im Normalfall mindestens einige Nuancen besser als eine Privatperson, wenn es um die Darstellung der Immobilie geht. Die folgenden Werkzeuge helfen dabei: das professionelle Auge/der richtige Blickwinkel, die richtige Kamera (Auflösung/Objektiv), 360°-Rundgang, Drohne, Bildbearbeitung, Auswahl der Bilder für das Exposé).
- 5. Handling der hohen Nachfrage:** Die Vielzahl der Anfragen zu einer veröffentlichten Immobilie (im Moment auch gerne einmal um die 10-20 Interessenten pro Stunde) muss zeitnah bewältigt werden. Hier kann ein automatisiertes, softwaregestütztes Verfahren helfen; natürlich ein jederzeit versandfertiges Exposé und nicht zuletzt ausreichend Personal, um auch 100 Anrufe in zwei Tagen zu bewältigen – dies ist im aktuellen Marktumfeld durchaus „normal“ bei einer gängigen Immobilie. Schließlich könnte jeder Interessent der „beste Käufer“ sein.
- 6. Erfahrung in der Vermarktung:** Welche Interessenten sollten zu einem Besichtigungstermin eingeladen werden? Hierbei wird Besichtigungstourismus ausgeschlossen und es erfolgt vorab eine Prüfung der Bonität etc. Dies kann auf Basis der geführten Gespräche und der bestehenden Erfahrung in der Vermarktung von einem professionellen Makler schnell abgeschätzt werden.
- 7. Positive Online-Bewertungen:** Erfahrungsberichte und Bewertungen in Portalen wie Immobilienscout24 und Google schaffen Vertrauen. Eine entsprechende Professionalität, Seriosität und allgemeine Wahrnehmung der Fachfrau/des Fachmanns für Immobilien sind von Vorteil in jedem Vermarktungsschritt und erleichtern die Gespräche.

- Faire Kommunikation auf Augenhöhe
- Kompetenz für alle Arten von Immobilien
- Inhabergeführtes Team mit hohem Ausbildungsniveau
- Individuelle, persönliche Betreuung

- 8. Besichtigungsstrategie:** Die richtige und bestmögliche Durchführung einer Besichtigung hängt von verschiedenen Faktoren ab: Welchen Weg nimmt man durch die Immobilie? Wo sollte man stehen bleiben? Welche Fragen sind zu platzieren und wann? Welche Fragen werden erwartet? Weiterhin sollte die richtige Belichtung, Belüftung und Möblierung vorbereitet sein und auch ein möglichst gepflegter Zustand des Gartens herbeigeführt worden sein.
- 9. Analyse und Einschätzung der Interessenten:** Während der Besichtigung kann der erfahrene Makler bereits eine Einschätzung der Interessenten vornehmen: Um welchen Typ Käufer handelt es sich (Risikoaverse, Unerfahrene vs. Erfahrene, unsichere Debutanten, Profis, Unentschlossene...)? In der Folge wird diese Typisierung relevant, denn davon hängt schließlich die jeweils individuelle Verhandlungsstrategie ab.



- 10. Verhandlungskompetenz:** Ein professioneller Makler verfügt über einen Fundus an immobilienrelevanten Strategien, die käuferindividuell zum Tragen kommen. Auch wenn jemand täglich im Berufsleben verhandelt (bspw. ein Einkäufer/Vertriebler in einer anderen Branche), dann fehlen eben doch die immobilien-spezifischen Argumente und Kniffe. Spätestens jetzt muss der Makler im Sinne eines Partners auch der sichere und achtsame Führer durch einen Prozess sein, der sowohl für den Käufer als auch für den Verkäufer mit vielen Unsicherheiten behaftet ist. Dies ist notwendig, da der Käufer viel Geld ausgeben soll für eine Sache, die er nicht so gut kennt wie der Verkäufer. Hier muss der Makler über intensive Kommunikation Unsicherheiten vermindern/verhindern und alle verhandlungsrelevanten Themen einer Lösung zuführen. Wichtig ist bei den Verhandlungen: Nicht nur der Preis zählt!
- 11. Hilfestellung bei der Finanzierung:** Kreditinstitute sind im aktuellen Marktumfeld oft kritisch und verlangen eine Vielzahl von Informationen. Teilweise finanziert die „Hausbank“ heute aber auch eigene Kunden nicht zu den besten Konditionen. Hier können Makler auch aufgrund eines etablierten Netzwerks mit professionellen Finanzierungspartnern punkten, so dass der Kaufinteressent nicht mit diesem Thema „allein“ gelassen wird.
- 12. Begleitung zum Notarvertrag:** Oft wird geglaubt, dass ein Notarvertrag, weil er ja „vom Notar“ kommt, „neutral“ sei. Dies ist nicht ganz richtig, denn der Notar beurkundet den Vertrag, den er beurkunden soll. Dass ein jeder Verkäufer nun in jedem doch eher juristisch geprägten Passus des Notars das dahinterliegende Risiko einschätzen kann, glauben wir nicht und empfehlen auch hier entweder einen guten Makler oder die Unterstützung durch einen Rechtsanwalt.
- 13. Last but not least ein generelles Thema – die Emotionen:** In vielen Fällen schwingen bei privaten Verkäufern bzgl. der Immobilie Emotionen mit. Der Profi kann eine objektive Distanz herstellen und entsprechend rational in die – teilweise aufrührenden und anstrengenden – Verhandlungen eintreten um das gewünschte Ergebnis zu erzielen.