



EXPERTENRAT

von André Koch
Breitenstein Immobilien GmbH



Mitglied der
ElblandMakler®

Mitglied im



1 Warum Sie sich für einen kompetenten Immobilienmakler entscheiden sollten.

Schon lange nicht mehr beschränkt sich die Arbeit eines Maklers auf den reinen Nachweis von Immobilien. Das Aufgabengebiet eines Immobilienmaklers ist weitaus breitgefächert als von Vielen gedacht. Ein Makler sorgt für Interessenausgleich, begutachtet Gebäude und Grundstücke, erstellt Marktanalysen, prüft Objektunterlagen sowie bestehende Miet- oder Pachtverträge, gibt wertvolle Tipps zur Kaufvertragsgestaltung und versucht die passende Finanzierung zu finden.

Für die Berufsbezeichnung Immobilienmakler gibt es leider nur geringe gesetzliche Voraussetzungen in Deutschland. Somit ist es für den Laien oft nur sehr schwer, die gut Qualifizierten dieses Berufsstandes von den „schwarzen Schafen“ zu unterscheiden.

Wer schon mal versucht hat eine Immobilie privat zu verkaufen kennt auch die klassische Regel der FÜNF. Nach einer Anzeige in der Zeitung (Provisionsfrei ohne Makler!) rufen 50 Interessenten an, 10 besichtigen umgehend, 2 sagen sofort zu, 0 kaufen. Die Hemmschwelle für eine Zusage ist beim Privatverkauf erheblich geringer als bei einem Makler.

Nachfolgend ein paar gute Tipps, warum Sie sich für einen kompetenten Immobilienmakler entscheiden sollten und wie Sie diesen erkennen.



Breitenstein Immobilien GmbH
Großenhainer Straße 23
01662 Meißen

+49 3521 719590

firma@breitenstein-immobilien.de

www.breitenstein-immobilien.de



» MARKTKENNTNIS

Professionelle Immobilienmakler kennen ihren Markt. Sie informieren über Preise, Mieten und Marktentwicklungen. Sie stehen bereits im Vorfeld mit Sachkenntnis bei der Bewertung der Immobilie zur Verfügung. Sie kennen Angebot und Nachfrage des jeweiligen Immobiliensegments und betreuen Käufer und Verkäufer mit transparenten Informationen rund um das Grundstücksgeschäft.

» WERBEERFAHRUNG

Erfahrene Immobilienmakler haben Hunderte von Internet-/Zeitungsanzeigen aufgegeben und durch Erfolg/Misserfolg herausgefunden, welche Anzeigen mögliche Erwerber ansprechen.

» REFERENZEN

Kompetente Immobilienmakler sind gut und umfassend ausgebildete Fachleute und verfügen über mehrjährige praktische Erfahrung. Jeder professionell arbeitende Makler wird daher Referenzen seiner bisherigen Tätigkeit vorweisen können – also auf erfolgreich vermittelte Objekte und zufriedene Kunden verweisen können.

» BERATUNG OHNE ZEITDRUCK

Ein seriöser Immobilienmakler ist bereit, sich für das Anliegen seiner Kunden Zeit zu nehmen und wird Sie nicht nur mit Adressen abspeisen. Er wird dem Kunden immer eine ausführliche Prüfung des Angebotes ermöglichen, ohne auf einen Vertragsabschluss unter Zeitdruck hinzuarbeiten. Gegen die Einbeziehung externer Hilfe, beispielsweise eines Sachverständigen oder Rechtsanwalts, wird ein seriöser Makler nichts einwenden. Zudem wird er niemals eine Immobilie ohne Besichtigungstermin vermitteln.

» REALISTISCHE BERATUNG

Erfahrene Immobilienmakler kennen den marktgerechten Preis für eine Immobilie und können ihn auch begründen. Sie warnen Kunden davor, ihr Haus oder ihre Immobilie zu teuer anzubieten. Denn wenn Kunden ihre Immobilie zu einem unrealistisch hohen Preis inserieren, wird diese schnell zu einem Ladenhüter. Um die Immobilie später überhaupt noch verkaufen zu können, muss dann der Preis oft noch

deutlich unter den gesenkt werden, der zu Anfang mit professioneller Hilfe normalerweise erzielt worden wäre.

» HAFTPFLICHT

Eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung muss vorhanden sein. Auch qualifizierte Immobilienmakler sind nicht vor Fehlern gefeit. Im Ernstfall kann etwas so Einfaches wie ein übersehener Zahlendreher finanzielle Folgen erheblichen Ausmaßes haben. Professionelle Makler sichern daher sich und damit ihre Kunden vor möglichen Schäden aufgrund einer Panne, eines Irrtums oder eines Versehens ab.

» VERHANDLUNGSSICHERHEIT

Bei kritischen Käufern ist der Makler in der Lage, die Einwände eines Kaufinteressenten gegen das Immobilienangebot positiv auszuräumen. Der Verkäufer selbst wird sich immer persönlich angegriffen fühlen und deshalb unter Umständen auf kritische und berechtigte Nachfragen reagieren.

» ZEITERSPARNIS

Ein Immobilienmakler verschafft Ihnen Zeit, denn wieviel Zeit haben Sie zur Verfügung, um Ihr Haus zu verkaufen? Wenn Sie neben Ihren täglichen Verpflichtungen keine Zeit haben zu annoncieren, zu telefonieren, Termine zu vereinbaren und auf Interessenten zu warten, die manchmal auch nicht erscheinen, dann nimmt Ihnen der Makler die Last ab und spart Ihnen Ihre kostbare Zeit.

» RISIKOBEREITSCHAFT

Der Makler ist bereit, auf eigenes Risiko Zeit, Geld und sein Know-How in den Verkauf der Immobilie seines Auftraggebers zu investieren. Erst im Erfolgsfall bekommt der Makler sein Erfolgshonorar in Form der Courtage.

» NERVEN

Sehr viele Interessenten, Weitergabe von Informationen, Exposéversand, viele Absagen, einige Zusagen – die dann noch Absagen werden – Rücksprachen, Problemlösungen, Besprechungen mit Ämtern und Notaren, unzählige Telefonate:

WENN SIE EINEN MAKLER BEAUFTRAGEN, BEDEUTET DIES FÜR SIE: VIEL WENIGER STRESS!