



Gründe für einen Makler trotz Bestellerprinzip

Das Bestellerprinzip für die Vermittlung von Wohnungsmietverträgen sieht vor, dass der Vermieter den Makler bezahlt, wenn er diesen beauftragt. Das klingt zunächst einmal nach höheren Kosten: Dennoch kann es für Vermieter auch künftig lohnend sein, einen Makler einzuschalten.

1. Zeitersparnis

Wer eine Wohnung besitzt, die sich in größerer Entfernung zu seinem Wohnort befindet, ist mit der Durchführung von Besichtigungen in vergleichsweise hoher Weise belastet, in finanzieller und vor allem auch in zeitlicher Hinsicht. Einen Makler zu beauftragen, bietet hier klare Vorteile. Dieser kann dem Vermieter langwierige Fahrten für Besichtigungen und Mietergespräche ersparen.

2. Der Makler übernimmt alle organisatorischen Aufgaben

Viele Vermieter haben schlicht und einfach zu wenig Zeit, um bei einem Mieterwechsel alle organisatorischen Aufgaben selbst zu bewältigen. In solchen Fällen ist es sinnvoll, die Kosten für die Maklerprovision zu investieren. Dadurch wird das Risiko, dass bei der Mieterauswahl etwas schief geht, weil für eine sorgfältige Durchführung zu wenig Zeit blieb, verringert.

3. Mangelnde Erfahrung als Vermieter

Wer zum ersten Mal eine Wohnung vermietet, muss sich mit vielen neuen Fragen befassen. Wie präsentiere ich die Wohnung auf möglichst attraktive Weise? Wie kann ich im Gespräch mit Interessenten einschätzen, ob es sich um zuverlässige und angenehme Mieter handelt? Wie findet man den richtigen Mietpreis? Hier lauern durchaus Fallen, die für am Ende teurer werden können als die Maklerprovision. Etwa dann, wenn man aus Unerfahrenheit einen Mieter in die Wohnung holt, der seine Miete nicht pünktlich zahlt oder andere Probleme bereitet. Um solche Gefahren zu vermeiden, kann es sich lohnen, einen Makler zu beauftragen.

Welche Aufgaben übernimmt ein Makler?

Was leisten Makler bei der Vermarktung von Immobilien? Die folgende Grafik zeigt, warum sich ein Makler bei der Immobilienvermarktung lohnt.

WAS MACHT EIGENTLICH EIN MAKLER?

EXPERTISE

Der Makler kennt **DAS 1x1 DES VERKAUFS**, weiß, worauf geachtet werden muss und wie man eine Immobilie mit einem aussagekräftigen Exposé perfekt für den Verkauf vorbereitet.

TRANSPARENZ

Informationen bewerten und nach Wichtigkeit **FILTERN** und **PRIORISIEREN**.

MARKTKENNER

Er kennt den lokalen Markt und den genauen **WERT** einer Immobilie.

TIMING

Er kennt die **MARKTSITUATION**, den Wert einer Immobilie und weiß genau, wann man **KAUFEN UND VERKAUFEN** muss.

STETS AKTUELL

Nutzt nur die qualifiziertesten Services, wie den **MARKTNAVIGATOR** von ImmobilienScout24, um immer die **AKTUELLESTEN DATEN** für die Vermarktung zu verwenden.

REICHWEITE

Er stellt aussagekräftige **ANZEIGEN** bei ImmobilienScout24 ein und schafft so die richtige **AUFMERKSAMKEIT** für Ihr Objekt.

KNOW-HOW

Beschaffung aller notwendigen **UNTERLAGEN**, die für den Verkauf unerlässlich sind, wie z. B. der **ENERGIEAUSWEIS**.

VERKAUFSEXPERTE

Als Situationsakrobatiker kann er mit **KOMPETENZ** und gezieltem **KNOW-HOW** vor Ort überzeugen.

LÖSUNGEN

Er ist langfristiger Partner in allen Belangen und steht auch in schwierigen Situationen, wie z. B. im Trauerfall, mit **RAT UND TAT** zur Seite.

Powered by
