



Vorteile eines Immobilienmaklers

Niemand sonst kennt den Immobilienmarkt so genau wie ein Makler.

Die Aufgabe eines Immobilienmaklers ist, sich täglich mit dem aktuellen Immobilienmarkt auseinanderzusetzen. Er kennt Angebot und Nachfrage und hat häufig Vormerkkunden, die für Ihre Liegenschaft in Frage kommen. Daher kann er zielgruppenorientierte Werbemaßnahmen treffen.

Wieviel ist ein Objekt wirklich wert?

Der Makler ermittelt einen marktgerechten Preis mittels Bewertungsverfahren, Erfahrungswerten und genauer Marktkenntnis. Gerade beim Verkauf ist dies wichtig, da viele private Anbieter ihre Immobilie preislich falsch einordnen. Dann ist das Objekt lange am Markt und muss später im Preis gesenkt werden. Das verringert naturgemäß die Glaubwürdigkeit.

Professionelles Marketing bringt den Erfolg

Eine Immobilie richtig zu bewerben bedeutet viel mehr, als ein Inserat zu schalten. Nach der Analyse der Zielgruppe weiß der Experte, mit welchen Marketingmaßnahmen er deren Aufmerksamkeit erlangt. Welche Online- und Printmedien sind heute erfolgversprechend? Immobilienmakler erzielen deutlich bessere Preise, da sie sich sofort an die richtige Zielgruppe wenden können.

Sobald sich die ersten Interessenten melden, soll ein professionelles Exposé überzeugen. Dazu gehören genaue Pläne, gute Fotos, eine exakte Objektbeschreibung, aber auch jede Menge Hintergrundinformationen, wie Pläne, gesetzliche Bewilligungen, Grundbuchauszug, Energieausweis etc.

Wichtige Unterlagen und Informationen zur Immobilie

Der Immobilienmakler übernimmt auch das Einholen und Bereithalten aller notwendigen Unterlagen. Dazu gehören z.B.:

- Grundbuchauszug
- Diverse Bewilligungen
- Wohnungseigentumsvertrag
- Nutzwertgutachten

Rund-um-die-Uhr-Betreuung

Viele Menschen haben zur Wohnungssuche nur am Abend oder am Wochenende Zeit. Die meisten Makler sind daher immer genau dann für Ihre Kunden da. Sie sind Ansprechpartner bei sämtlichen Fragen und führen vielzählige Besichtigungstermine durch.

Bei Angebotslegung ist der Makler in seiner vermittelnden Rolle gefordert, um das Geschäft für beide Seiten zum Erfolg zu bringen.

Der Makler hilft bei der Vertragsabwicklung

Ein Makler steht bei den Vertrags-Vorgesprächen und bei der Vertragsabwicklung (in Zusammenarbeit mit einem Notar oder Anwalt) beratend und tatkräftig zur Seite. Er vermittelt auch und findet Lösungen, wenn sich die Vertragspartner bei Vertragspunkten noch nicht einig sind. In weiterer Folge führt der Makler die Objektübergabe aus und betreut seine Kunden auch noch nach Abschluss der Immobilientransaktion.

Haftung – alle Angaben müssen richtig und vollständig sein

Der Immobilienmakler haftet für seine Angaben. Er muss den Mieter oder Käufer als Auftraggeber über sämtliche Umstände aufklären, die für die Beurteilung der Entscheidung wesentlich sind. Der Makler gilt als Sachverständiger. Daher wird von ihm erwartet, dass er über Probleme des Objekts Bescheid weiß und richtige Auskünfte erteilt.

- Gibt es Mietrechte von Dritten?
- Sind behördliche Genehmigungen vorhanden?
- Was genau steht im Wohnungseigentumsvertrag von Eigentumswohnungen?
- Gibt es grundbücherliche Einschränkungen?

Bei fehlerhafter oder unvollständiger Aufklärung kann der Makler den Provisionsanspruch verlieren und muss schlimmstenfalls sogar Schadenersatz leisten.