

DER UNTERSCHIED MACHT DEN RICHTIGEN MAKLER AUS!

Es sind viele Facetten einer Maklertätigkeit, die für eine schnelle Vermittlung zum bestmöglichen Verkaufspreis entscheidend sind.

Die Größe des Maklerbüros und sein regionales Netzwerk sind nur zwei Merkmale. Nachstehend geben wir Ihnen eine Übersicht weiterer wichtiger Merkmale, die Sie bei der Auswahl Ihres Maklers berücksichtigen sollten.

Sczuka Immo

LEISTUNGSMERKMALE EINES GUTEN MAKLERS		Makler #2	Makler #3
<p>Transparenz Sie als Eigentümer erhalten online Zugang in dem Maklertagebuch und können alle Aktivitäten Ihres Maklers bezüglich Ihres Auftragsobjektes in Echtzeit am PC oder Tablet mitverfolgen. Damit sind Sie immer auf dem Laufenden.</p>	✓		
<p>Immobilienbewertung Ihr Makler ist ein zertifizierter Wertermittler von Wohnimmobilien und hat Zugriff auf eine umfangreiche interne und externe Datenbank mit Vergleichsobjekten.</p>	✓		
<p>Erstellung eines Marketingplans Für Ihr Verkaufsobjekt erstellt Ihr Makler eine Analyse von Stärken und Schwächen sowie der Zielgruppe, anhand der die optimalen Marketingbausteine ausgewählt werden.</p>	✓		
<p>Beschaffung notwendiger Objektunterlagen Ihr Makler besorgt von den Behörden alle erforderlichen Objektunterlagen sowie Nachweise, und nimmt obligatorisch Einsicht in die Bauakte und das Baulastenverzeichnis.</p>	✓		
<p>Energieausweis Der Makler unterstützt Sie bei der Beschaffung des Energieausweises, sofern dieser nicht vorliegt.</p>	✓		
<p>Grundrissoptimierung Die Grundrisse Ihrer Immobilie werden durch den Makler farblich aufgearbeitet und illustriert, so dass diese für den Interessenten verständlicher werden.</p>	✓		
<p>Objektfotografie Für ein perfektes Objektmarketing verwendet Ihr Makler professionelle Weitwinkelfotos. .</p>	✓		
<p>Virtueller 3D-Rundgang Ihr Makler ermöglicht es den ihm bekannten Kaufinteressenten, Ihre Immobilie bereits am PC oder Tablett zu besichtigen. Das spart unnötigen Besichtigungstourismus und wird insbesondere von internationalen Kunden geschätzt.</p>	✓		

LEISTUNGSMERKMALE EINES GUTEN MAKLERS



Makler
#2

Makler
#3

Umfangreiche Suchkunden-Datenbank

Aufgrund seiner Präsenz mit Filialen vor Ort hat Ihr Makler eine umfangreiche Datenbank an gelisteten Suchkunden.



Emotionales Objektmarketing

Oft sind es nur Kleinigkeiten, mit denen man eine bestehende Immobilie aufwerten kann. Ihr Makler unterstützt Sie dabei und gibt Ihnen vor dem Vermarktungsstart wertvolle Tipps.



Hochwertige Exposés

Ein Exposé im PDF Format ist Standard. Ihr Makler erstellt zusätzlich ein hochwertiges Exposé im Buchformat.



Nachbarschaftskarten

Viele der Interessenten wohnen bereits im Umfeld Ihrer Immobilie. Mit gezielten Nahbereichsmaßnahmen wie bspw. Flyer spricht Ihr Makler potentielle Kunden zusätzlich direkt an.



Objektaushänge im Schaufenster

In beleuchteten LED-Displays präsentiert Ihr Makler Ihre Immobilie in bester Auflage.



Verkaufsschilder

Auf Wunsch wird Ihr Makler mit formschönen Maklerschildern auf den Verkauf Ihrer Immobilie hinweisen.



Openhouse-Veranstaltung

Nicht für jedes Objekt geeignet. Da, wo es Sinn macht, sollte es angeboten werden.



Kaufpreisverhandlungen

Ihr Makler hat viele Jahre Erfahrung und führt mit Geschick die Verkaufsgespräche.



Prüfen der Bonität des Käufers

Sicherheit geht vor. Daher überprüft Ihr Makler den Kaufinteressenten auf seine Bonität und lässt sich entsprechende Nachweise vorlegen.



Finanzierungsbeschaffung

Durch die Kooperation mit regionalen und überregionalen Banken, Sparkassen und freien Finanzierungsvermittlern unterstützt der Makler den Kaufinteressenten und beschleunigt somit die Finanzierungszusage.



Notartermin

Auf Wunsch empfiehlt Ihr Makler regionale Notare. Er unterstützt bei der Beauftragung der Vertragsentwürfe, koordiniert den Beurkundungstermin und begleitet die Vertragsparteien dabei.



Objektübergabe

Ihr Makler koordiniert den Übergabetermin Ihrer Immobilie und protokolliert die Übergabe für die Beteiligten.

