

Immobilienvermarktung mit dem professionellen Makler

martha ruf
IMMOBILIENTREUHAND AG



«Wie viel ist Ihre Immobilie wert?» Mit solchen oder ähnlichen Werbeslogans werden verkaufswillige Liegenschaftsbesitzer akquiriert.

Viele dieser Werbeslogans stammen aus dem Internet. Sobald ein interessierter Kunde auf eine solche Anfrage reagiert, meldet sich meistens ein Makler, der nur am Auftrag interessiert ist und vielfach zu hohe Verkaufswerte errechnet, um den Auftrag zu akquirieren. Oft fehlen auch die Marktkenntnisse. Damit wird dieser Kunde zum Versuchsobjekt für unerfahrene Makler mit fatalen Folgen.

Vielen Eigentümern fehlt das erforderliche Know-how, um ihre Immobilie erfolgreich zu verkaufen. Deshalb ist es eine gute Idee, einen Makler beizuziehen. Dieser sollte das entsprechende Fachwissen mitbringen. Gerade beim Verkauf von Eigentumswohnungen ist es wertvoll, auch wichtige Informationen an einen potenziellen Käufer weiterzugeben. Leider ist das in vielen Fällen nicht der Fall.

Je nach Verkaufsobjekt und Preislage kann eine Provision bei 5% vom Verkaufspreis liegen. Solche im ersten Moment hoch scheinenden Honorare, rufen immer mehr Konkurrenten auf den Plan, zumal jeder Quereinsteiger sich Makler nennen darf. Ist der Makler sehr günstig, sind sogenannte Fixpreismakler oder digitale Agenturen am Werk, so muss der Kunde genau prüfen, welche Dienstleistungen er dafür erhält. Nicht dass er zuletzt die Besichtigungen selbst durchführen muss, beziehungsweise sogar extra dafür bezahlt. Wichtig ist es auch, stets zu prüfen, ob der Makler damit seiner Haupttätigkeit nachgeht und sich für die Betreuung des Objektes auch die nötige Zeit nehmen kann, oder ob er als freier Mitarbeiter angestellt ist und noch einem anderen Beruf nach geht. Diesen fehlt oft das grundlegendste Fachwissen.

Das Honorar des Maklers sollte daher nicht das alleinige Kriterium sein. Ein Verkäufer sollte darauf schauen, dass ein schriftlicher neutraler Vertrag besteht mit einem Dienstleistungsbeschrieb. Oft sind Musterverträge von verschiedenen Verbänden (SVIT, Maklerkammer etc.) gute Vertragsgrundlagen. Auch die Drittkosten sowie Werbekosten sollten im Vertrag geregelt sein. Flyer und Verkaufsdossiers, Reisespesen sowie Besichtigungen müssen in der Provision inbegriffen sein.



Wie gelangt ein Kunde somit zu den professionellen Maklern? Oft haben Notare gute Erfahrungen, welche Makler aufrichtig sind und ein fundiertes Wissen mit sich bringen. Eine weitere Möglichkeit ist, dass ein Liegenschaftsbesitzer in seinem Bekanntenkreis nach Erfahrungen fragt. Ein oft guter Hinweis auf einen ehrlichen und fairen Makler liefert eine langjährige Tätigkeit. Ein solche professioneller Makler bringt einerseits das nötige Fachwissen mit und wird andererseits den Verkauf Ihres Objektes so handhaben, als wäre es seine eigene Liegenschaft.

Daniel Capelli

Geschäftsführer

Martha Ruf

Immobilientreuhand AG

3800 Unterseen

Telefon 033 822 69 55

info@martharuf.ch

www.martharuf.ch

