

WIE ARBEITET EIGENTLICH EIN PROFESSIONELLER IMMOBILIENMAKLER?



**SO FINDEN SIE DEN RICHTIGEN MAKLER
FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE!**

INHALTSVERZEICHNIS

Inhaltsverzeichnis	2
Einleitung	3
Was Sie über Immobilienmakler wissen sollten?	4
Dies sollten Sie als Verkäufer einer Immobilie beachten, bevor Sie mit einem Immobilienmakler verhandeln	5
Durch die Brille der Käufer sehen	6
Die Entscheidung für den eigenen Verkauf	7
Die 3 größten Fehler von Immobilienmakler	8
Daran erkennen Sie, ob Sie es mit einem Experten- Immobilienmakler zu tun haben	9-11
Diese Checkliste wird Ihnen helfen, den besten Immobilienmakler für den Verkauf Ihrer Immobilie zu beauftragen	12-13
Wie sieht die Zusammenarbeit mit einem Experten-Makler aus?	14
Referenzen verkaufter Immobilien	15

EINLEITUNG

Die Wahl des richtigen Immobilienmaklers wird einen entscheidenden Einfluss auf den erfolgreichen Verkauf Ihrer Immobilie haben. Beim Verkauf eines so wertvollen Vermögens, ist es entscheidend, einen vertrauenswürdigen und kompetenten Partner an Ihrer Seite zu haben. Doch wie können Sie sicherstellen, dass Sie den besten Immobilienmakler für Ihre Bedürfnisse auswählen?

In diesem informativen Prospekt bieten wir Ihnen einen umfassenden Leitfaden, um sicherzustellen, dass Sie den seriösesten und qualifiziertesten Immobilienmakler für den Verkauf Ihrer Immobilie beauftragen. Wir werden die entscheidenden Kriterien beleuchten, die Sie berücksichtigen sollten, um eine fundierte Entscheidung zu treffen. Von Marktkenntnissen und Erfahrung bis hin zu transparenter Kommunikation und erfolgreicher Verhandlungsführung - wir zeigen Ihnen, worauf es wirklich ankommt.

Der Verkauf Ihrer Immobilie ist eine bedeutende finanzielle Entscheidung und die Wahl des Immobilienmaklers Ihres Vertrauens sollte eine einmalige Entscheidung sein. Denn wenn Sie die falsche Entscheidung treffen, zum Beispiel aufgrund einer falschen Bewertung Ihrer Immobilie, blüht Ihnen eine lange Vermarktungsdauer. Eine lange Vermarktungsdauer führt unter anderem zu Vermögensverlusten, die im Vorfeld vermieden werden können.

Nehmen Sie sich die Zeit, diesen Leitfaden zu durchforsten, um sicherzustellen, dass Sie den idealen Partner finden, der Ihre Interessen schützt und Ihnen dabei hilft, den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen. Mit den richtigen Informationen und der richtigen Herangehensweise können Sie sicherstellen, dass Ihr Immobilienverkauf erfolgreich und stressfrei verläuft.

Wir laden Sie ein, diesen Leitfaden sorgfältig zu lesen und Sie bei der Wahl des perfekten Immobilienmaklers zu unterstützen.

Ihr
Patrick Pfeiffer

Patrick Pfeiffer



WAS SIE ÜBER IMMOBILIENMAKLER WISSEN SOLLTEN?

Immobilienmakler ist kein regulierter Beruf und auch Verbände bieten keine Sicherheit für die Qualität eines Immobilienmaklers. Letztlich sind es immer die individuellen Fähigkeiten des einzelnen Maklers, der eine Immobilie verkauft. Dabei muss man leider feststellen, dass 80 % der Branche ohne Strukturen, Prozesse und System arbeiten. Verkäufer und Käufer sehen immer nur die Ergebnisse, selten die tatsächliche Arbeitsweise.

So kommt es auch zu dem Ruf, dass ein Immobilienmakler letztlich nur die „Türen“ aufschließt und im Anschluss eine „hohe Provisionsabrechnung“ schreibt.

Die wahrgenommene Leistung beim Endverbraucher ist nicht transparent und bedarf Aufklärung, was ein professioneller Immobilienmakler in der Praxis tatsächlich leistet und was die eigentlichen Aufgaben sind.



Immobilienmakler kann nahezu jeder werden und aus diesem Grund, sind die persönlichen Charaktereigenschaften, Ausbildung, Absichten und das System seiner Arbeit entscheidend. Bei der Ausbildung muss man bedauerlicherweise festhalten, dass diese ausschließlich darauf aufbaut, eine Prüfung zu bestehen und nicht, das Erlernte auch tatsächlich in der Praxis anwenden zu können.

Beim Verkauf einer Immobilie kommt es auf Fähigkeiten und Können in der Praxis an und das finden Sie, wenn überhaupt bei max. 20 % der Immobilienmakler. Umso wichtiger ist es, dass Sie als Verkäufer Kenntnisse darüber haben, was ein Immobilienmakler in seiner Praxis zu tun hat und woran Sie diesen erkennen.

DIES SOLLTEN SIE ALS VERKÄUFER EINER IMMOBILE BEACHTEN, BEVOR SIE MIT EINEM IMMOBILIENMAKLER VERHANDELN

Die richtige Zielsetzung entscheidet über den erfolgreichen Verkauf

Es ist verständlich und legitim, dass Sie eine eigene Vorstellung zum Wert Ihrer Immobilie haben. Oftmals sind die Vorstellungen emotional begründet, durch Informationen von Freunden oder Bekannten beeinflusst oder auch einen bestimmten Erlös, den man benötigt, um persönliche Ziele zu erreichen. Es geht allerdings um eine objektive und neutrale Beurteilung aller Informationen, nicht um eine subjektive Einschätzung oder Bestätigung des eigenen Wunschpreises. Jede Immobilie hat einen Wert, der sich professionell ermitteln lässt und dies kann nur ein Experte durchführen. Sie sollten also offen sein und sich alles kompetent und verständlich erklären lassen. Achten Sie darauf, dass Sie alles verstanden haben und trauen Sie sich Fragen zu stellen. Missverständnisse führen zu falschen Angebotspreisen oder der Wahl des falschen Maklers, was im Endeffekt den Verkauf in die Länge zieht, Vermögensverluste zur Folge hat und am Ende wird die Immobilie nicht verkauft.

Die Vermarktungsdauer ist entscheidend

Verkäufer und leider viele Immobilienmakler glauben tatsächlich, dass die Dauer der Vermarktung keine Relevanz auf das letztendlich Verkaufsergebnis hat. Bedauerlicherweise ist das genaue Gegenteil der Fall, denn in den ersten 10 Tagen des Vermarktungsstarts werden die meisten potenziellen Interessenten für den Verkauf einer Immobilie erzielt. Entweder entsteht keine Nachfrage oder die Nachfrage geht im aktuellen Marktumfeld um bis zu 100 % zurück. Das einzige Rezept aller Immobilienmakler und Privatverkäufer ist es dann, den Kaufpreis zu senken.



DURCH DIE BRILLE DER KÄUFER SEHEN

Eine Sache vorweg, ein Käufer benötigt im Durchschnitt sechs Monate, um eine finale Entscheidung für einen Kauf zu treffen. Dies liegt überwiegend daran, dass sich Vorstellungen und Wünsche im Verlauf der Suche verändern. Aber eine Sache ist sicher, dass die meisten Käufer sich auf dem Markt besser auskennen, als die meisten Immobilienmakler, weil die Suche sehr spezifisch ist.

Stellen Sie sich selbst als Käufer vor, Sie würden eine Immobilie kaufen wollen und beobachten den Markt. Da fällt Ihnen immer diese eine Immobilie ins Auge und Sie stellen fest, dass der Makler oder Verkäufer bereits mehrfach den Kaufpreis gesenkt hat. Stellen Sie sich nur diese eine Frage: Was würden Sie denken? Genau, das ist doch etwas Faul oder die bekommen die Immobilie nicht verkauft. Entweder Sie warten noch ein bisschen, es geht bestimmt noch weiter runter oder Sie wagen einen Vorstoß und machen ein geringeres Angebot. Das ist die Praxis und damit Ihnen dies nicht passiert, sollten Sie aufmerksam die nächsten Seiten lesen.



DIE ENTSCHEIDUNG FÜR DEN EIGENEN VERKAUF

Privat verkaufen oder über einen Immobilienmakler? In Anbetracht des schlechten Rufs der ganzen Branche, liegt es nahe, auch über einen Privatverkauf nachzudenken. Die wichtigste Frage ist aber eine viel wichtigere - Wollen Sie wirklich verkaufen? Hier liegt der Hase im Pfeffer, denn leider denken viele Privatverkäufer, ich kann es ja mal versuchen und wenn es nicht klappt, lasse ich es halt. Hier hat so mancher Verkäufer ein böses Erwachen erlebt, denn ein Versuch ist immer etwas Halbherziges. Was ist der wirkliche Grund für den Verkauf? Bereiten Sie sich auf die folgenden Fragen vor, damit Sie für Gespräche mit professionellen Immobilienmaklern gut vorbereitet sind.

- » Warum will ich wirklich verkaufen?
- » Was habe ich für die Immobilie ursprünglich bezahlt?
- » Was waren die Gründe für meinen damaligen Kauf?
- » Welche Modernisierungen habe ich durchgeführt?
- » Liegen alle Unterlagen für eine korrekte Begutachtung vor?
- » Welche realistische Kaufpreisvorstellung habe ich?
- » Wann soll der Kaufpreis zur Verfügung stehen?
- » Was ist mir in der Zusammenarbeit mit einem Makler wichtig? Hatte ich möglicherweise schlechte Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit einem Makler?
- » Welche waren das und wie beeinflussen diese eine zukünftige Zusammenarbeit?
- » Was erwarte ich von einem Makler?



Je besser Sie vorbereitet sind, umso effektiver werden Sie einen guten von einem schlechten Makler unterscheiden können.



DIE 3 GRÖSSTEN FEHLER VON IMMOBILIENMAKLERN

Arbeiten ohne Prozesse und System

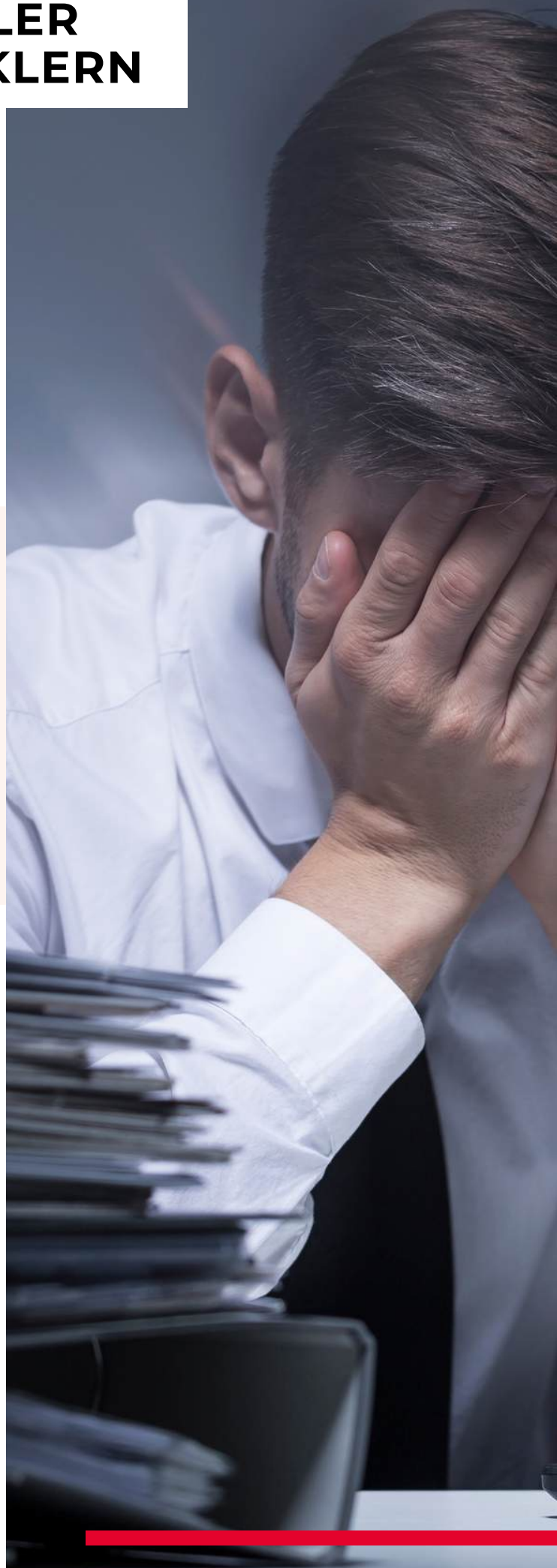
Immobilienmakler lernen keine systematische Arbeitsweise und der Verkauf von Immobilien ist in erster Linie ein klarer Prozess von Abläufen zum Erreichen des bestmöglichen Verkaufsergebnisses. Der erfolgreiche Verkauf ist kein Zufall, sondern eine Folge aus systematischer Arbeitsweise. Jeder Arbeitsschritt baut auf dem nächsten auf. Exzellente Ergebnisse sind daher vorhersehbar, die keinen Versuch brauchen - Sie finden statt, und immer nach einem klaren Fahrplan.

Die Experten-Bewertung

Die Bewertung einer Immobilie ist ein detaillierter und umfangreicher Prozess, der ein hohes Verstehen und Können des Immobilienmaklers erfordert. Wie häufig im Leben suchen Menschen eine Abkürzung für komplizierte und aufwendige Ausarbeitungen. Sie erfordern fachliche Kompetenz und praktisches Verstehen bei der Umsetzung einer Bewertung. Vielen Immobilienmaklern ist dies zu kompliziert und sie glauben, dass ein Verkäufer doch eh seine Vorstellungen hat und sichern sich zuerst den Auftrag.

Versuch und Irrtum liegen nah beieinander

Einem Verkäufer seinen Wunschpreis zu überlassen, ist der einfachste und schnellste Weg zum Auftrag. Es geht allerdings für einen Verkäufer nicht um den Auftrag, sondern um den Verkauf der Immobilie zum realistischen Marktwert und wenn möglich zum erwünschten Kaufpreis. Diesen Weg zu gehen, führt in 95 % nachweisbarer Fälle zu einem echten Desaster beim Verkauf, denn eine Immobilie hat immer den Wert, den ein Käufer bereit ist, dafür zu bezahlen. Wird eine Immobilie mit einem unzureichenden und geschätzten Wert in den Verkauf gegeben, sind die Ergebnisse in der Regel regelmäßige Kaufpreisreduzierungen. Die Immobilie wird verbrannt und das ist dann der große Irrtum. Den Schaden hat der Verkäufer, denn die Immobilie wird immer schwerer zu verkaufen.



DARAN ERKENNEN SIE, OB SIE ES MIT EINEM EXPERTEN- IMMOBILIENMAKLER ZU TUN HABEN

Exzellenz:

Das gesamte System baut einem WOW-Faktor auf und übertrifft die Erwartungen von Verkäufern und Käufern. Positive Kundenstimmen und seine praktische Ausbildung sind wichtige Indikatoren für einen qualifizierten Immobilienmakler. Lassen Sie sich Kundenreferenzen zeigen!

Struktur und Prozesse:

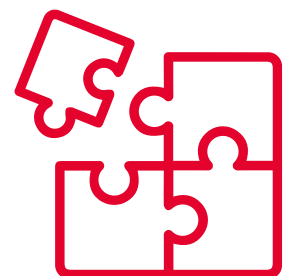
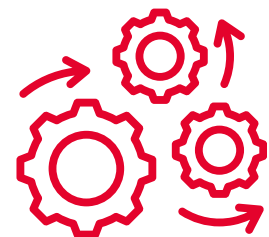
Ein sehr guter Makler hat klare Abläufe und kann sie anschaulich darstellen. Es überlässt nichts dem Zufall und weiß genau, was er wann und wie zu tun hat. Jeder Arbeitsschritt ist transparent und herausragende Ergebnisse vorhersehbar.

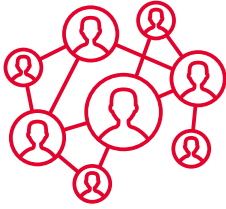
System u. Vermarktungsstrategie:

Er hat ein System für den Verkauf von Immobilien entwickelt, was in jeder Marktphase zuverlässig funktioniert. Der Makler entwickelt maßgeschneiderte Vermarktungsstrategien, um Verkaufsobjekte einem breiten Publikum zu präsentieren. Dazu gehören unter anderem vorgemerkte Kaufinteressenten, die er ständig aktualisiert und pflegt, Online-Anzeigen, Printmedien, Flyer, soziale Medien, Immobilienportale und alle weiteren Marketingkanäle, die für einen erfolgreichen Verkauf von Wichtigkeit sind.

Verkaufserfolg:

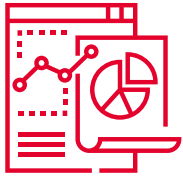
Bitten Sie um Statistiken und Daten zu früheren Immobilienverkäufen des Maklers, wie die durchschnittliche Verkaufszeit im Vergleich zum Marktdurchschnitt und den Verkaufspreis im Vergleich zum Angebotspreis.





Professionelles Netzwerk:

Ein exzellenter Immobilienmakler sollte über ein breites Netzwerk von Kontakten in der Immobilienbranche verfügen, darunter andere Makler, Finanzexperten und Anwälte.



Marktanalyse und Kaufpreisempfehlungen:

Ein erfahrener Makler sollte Ihnen eine fundierte Marktanalyse bieten und Empfehlungen für den angemessenen Verkaufspreis Ihrer Immobilie abgeben können.



Kommunikation mit Verkäufer:

Ein guter Makler hält den Verkäufer regelmäßig über den Status des Verkaufs auf dem Laufenden, einschließlich der Anzahl der Besichtigungen, Feedback von Interessenten und möglicher Anpassungen der Vermarktungsstrategie.



Vorbereitung der Verkaufsunterlagen:

Der Makler kümmert sich um alle erforderlichen Dokumente, Verträge und rechtlichen Aspekte des Verkaufsprozesses, um sicherzustellen, dass alles ordnungsgemäß ausgeführt wird.



Professionelle Präsentation:

Ein herausragendes und exklusives Exposé, professionelle Fotografie, 3D-Rundgänge und anschauliche Grundrisse sind für einen außergewöhnlichen Makler eine Selbstverständlichkeit.



Interessenten und Besichtigung:

Der Makler sorgt für die maximale Anzahl an Interessenten in der kürzesten Zeit und minimiert die Anzahl der Besichtigungen für den Verkäufer, um eine unnötig lange Vermarktungsdauer zu vermeiden. Es werden die richtigen und willigen Kaufinteressenten qualifiziert, die tatsächlich kaufen wollen und können.

Verhandlungsführung:

Der Makler vertritt die Interessen des Verkäufers während der Verhandlungen mit potenziellen Käufern. Dies umfasst die Verhandlung des Verkaufspreises, der Bedingungen und alle weiteren Vertragsdetails.

Bonitätsprüfung der Käufer:

Der Makler überprüft die Bonität und die finanzielle Qualifikation potenzieller Käufer, um sicherzustellen, dass sie in der Lage sind, den Kauf abzuschließen. Er arbeitet dazu mit eigenen Finanzierungsexperten zusammen, die zuverlässig, die Interessen des Verkäufers sicherstellen.

Koordination von Inspektionen und Gutachten:

Der Makler organisiert Inspektionen und Gutachten, die vom Käufer angefordert werden, und koordiniert alle erforderlichen Schritte, um den Verkauf reibungslos abzuschließen.

Lösung von Problemen:

In Situationen, in denen unerwartete Probleme oder Hindernisse auftreten, arbeitet der Makler daran, Lösungen zu finden und den Verkaufsprozess auf Kurs zu halten.

Vorbereitung, Abschluss des Kaufvertrages und Übergabe:

Der Makler begleitet den Verkäufer bis zur endgültigen Übergabe der Immobilie an den Käufer und stellt sicher, dass alle erforderlichen Schritte und Formalitäten erfüllt werden.



DIE CHECKLISTE, UM DEN BESTEN IMMOBILIENMAKLER FÜR DEN VERKAUF IHRER IMMOBILIE ZU BEAUFTRAGEN

Beim Beantworten der Liste ist es **wichtig**, dass Sie nicht nur auf Sympathie achten, sondern insbesondere die tatsächlichen Informationen und die Art und Weise für sich beurteilen. Wer unsicher ist, wird keine Entscheidung treffen und mit dieser Checkliste werden Sie Sicherheit bekommen, wer wirklich vor Ihnen gesessen hat. ✓

Kriterium	Beschreibung	Ja	Nein
Auftreten	Konnte der Immobilienmakler Sie von seinem Auftreten überzeugen?		
Professionelle Unterlagen	Konnte der Immobilienmakler Ihnen schlüssige Unterlagen vorlegen? (Keine lose Blattsammlung o. möglicherweise keine Unterlagen)		
Objektdaten	Hat der Immobilienmakler sich Zeit genommen, alle wichtigen Informationen zu Ihrer Immobilie zu notieren und in die Bewertung einfließen lassen?		
Marktanalyse und Bewertung	Wurde eine umfangreiche Marktanalyse und Bewertung mit vollständigen Informationen ausgearbeitet und Ihnen erklärt? (Realistische Bewertung)		
Beurteilung der Bewertung Ihrer Immobilie	Hat der Immobilienmakler Ihnen einfach nur nach dem Schnabel bzgl. Ihrer eigenen Kaufpreisvorstellung geredet oder eine schlüssige Bewertung vorgelegt?		
Marktkenntnisse	Konnten Sie klar erkennen, dass der Immobilienmakler umfangreiche Marktkenntnisse hat einfließen lassen?		
Kauf- und Angebotspreis	Haben Sie den Immobilienmakler gefragt, ob er Ihre Immobilie zum ermittelten Wert selbst kaufen würde oder er alternativ sicher ist, dass diese zu diesem Wert verkauft werden kann? (Wird der Makler hier unsicher oder er muss überlegen, dann sollten Sie mehr als vorsichtig sein)		
Vermarktungsstrategie	Wurde Ihnen ein schlüssiges Konzept zum Verkauf Ihrer Immobilie erläutert?		
Referenzen	Hat der Immobilienmakler Ihnen, anhand von Kunden und verkauften Immobilien, seine Expertise unter Beweis stellen können?		

Kriterium	Beschreibung	Ja	Nein
Präsentation Ihrer Immobilie	Konnten Sie aus der Strategie erkennen, dass Ihre Immobilie auf die beste Weise präsentiert wird?		
Aktive Vermarktung	Ist es für Sie nachvollziehbar, dass der Immobilienmakler Ihre Immobilie aktiv vermarktet und einem klaren System folgt? (kein Hoffen auf Erfolg)		
Anzahl der Besichtigungen	Hat der Immobilienmakler ein schlaues System, damit Sie nicht monatelang immer wieder sporadisch Besichtigungen durchführen müssen?		
Interessenten	Hat der Immobilienmakler Ihnen nachvollziehbar erklären können, wie er die maximale Anzahl an Interessenten gewinnen wird und so den für Sie bestmöglichen Kaufpreis erzielen wird?		
Käufercheck	Wurde Ihnen nachvollziehbar erklärt, wie der Immobilienmakler einen bonitätsgeprüften Käufer zum Abschluss eines Kaufvertrages bringen wird? (führt der Makler einen Bonitätscheck durch oder hat er einen eigenen Finanzierungsexperten)		
Fähigkeiten	Konnte der Immobilienmakler Sie von seinen Fähigkeiten, als Experte überzeugen?		
Erreichbarkeit und Zuverlässigkeit	War der Immobilienmakler stets erreichbar, war er zuverlässig und hat seine Zusagen eingehalten?		
Kommunikationsfähigkeit	Hat der Immobilienmakler Ihre Fragen umfangreich und professionell beantworten können?		
Auftragssammler oder Profi	Hatten Sie den Eindruck, dass der Immobilienmakler um jeden Preis nur den Auftrag will oder konnte er Sie auf professioneller Ebene überzeugen?		
Ausbildung	Bildet der Immobilienmakler sich ständig weiter und macht er einen kompetenten Eindruck?		
Verhandlungsgeschick	Hat der Immobilienmakler eine klare Haltung und Vorstellung oder ist er beim kleinsten Einwand Ihrerseits eingeknickt? Ein guter Makler hält seine Stellung, denn er direkt einknickt, wird er das auch bei den Verhandlungen zum Verkauf Ihrer Immobilie tun.		
Vertrag	Wurde Ihnen ein ordentlicher Vertrag mit klaren und transparenten Bedingungen zum Abschluss vorgelegt?		
Beauftragung	Möchten Sie diesen Immobilienmakler, den Sie gerade analysiert haben, mit einem klaren JA beauftragen		

WIE SIEHT DIE ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM EXPERTEN-MAKLER AUS?



Erstgespräch



Beratung, Analyse
& Bewertung



Beratung, Strategie
& Auftrag

REFERENZEN VERKAUFTER IMMOBILIEN

VERKAUFSBEISPIEL 1

VERMARKTUNGSSTART: 22.05.2024

ANZAHL DER INTERESSENTEN: 63

ANZAHL DER

BESICHTIGUNGSTERMINE: 2

BESICHTIGUNGS-INTERESSENTEN: 36

ANGEBOTSPREIS: 649.000 €

KAUFPREISANGEBOTE: 12

FINALER KAUFPREIS: 659.000 €

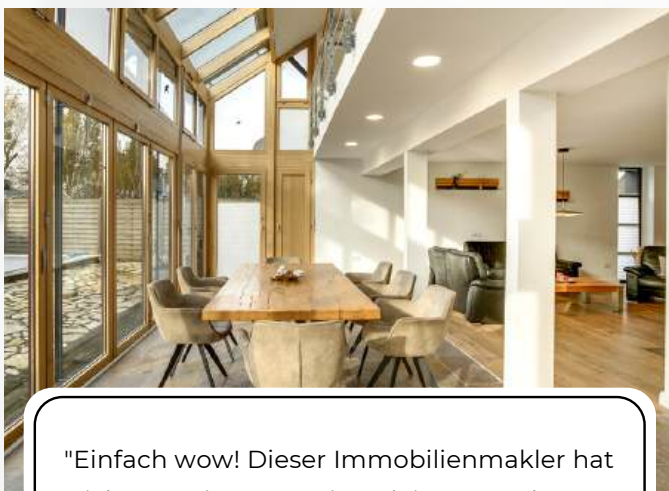
DATUM KAUFVERTRAG: 11.07.2024



"Hervorragender Immobilienmakler!
Diese 1A-Dienstleistung und sein
ständiges Engagement haben mich
begeistert. Ich fühlte mich nie allein
in diesem Prozess."



VERKAUFSBEISPIEL 2



"Einfach wow! Dieser Immobilienmakler hat
nicht nur eine TOP Dienstleistung geboten,
sondern uns auch mit seiner Over-Delivery
beeindruckt. Wir fühlten uns nie allein und
waren überwältigt von seinem Engagement."



VERMARKTUNGSSTART: 01.12.2023

ANZAHL DER INTERESSENTEN: 80

ANZAHL DER

BESICHTIGUNGSTERMINE: 2

BESICHTIGUNGS-INTERESSENTEN: 36

ANGEBOTSPREIS: 549.000 €

KAUFPREISANGEBOTE: 7

FINALER KAUFPREIS: 560.000 €

DATUM KAUFVERTRAG: 21.12.2023

DATUM ZUSCHLAG: 14.12.2023

LASSEN SIE UNS DAS TUN, WAS WIR AM BESTEN KÖNNEN - IMMOBILIEN VERKAUFEN!



Kostenfreie Experten-Bewertung
Ihrer Immobilie im Wert von 595€
inkl. SWOT-Analyse
und Strategieberatung.



Vereinbaren Sie jetzt Ihren
Wunschtermin mit uns, damit
Ihr Verkauf ein Erfolg wird.



Immobilienverkauf mit WOW-Faktor

PATRICK PFEIFFER IMMOBILIEN
Venloer Straße 35
47638 Straelen

E-Mail: kontakt@pfeiffer-immo.de
Telefon: 02834 - 3890439

