

Brauche ich einen Makler?

Der Immobilienkauf oder -verkauf ist meist das grösste Geschäft des Lebens. Trotzdem gehen viele erstaunlich unbedarft an dieses Thema heran. KäuferInnen investieren oft einen grossen Teil ihres Vermögens, und dem/der VerkäuferIn geht es darum, möglichst hoch abzuschliessen. Deshalb legen beide Seiten Wert darauf, dass alles seine Richtigkeit hat, vom Preis über die Vertragsmodalitäten bis hin zur Abwicklung des Geschäftes.

Wer eine Immobilie verkaufen möchte, erhofft sich meist einen schnellen, unkomplizierten Verkauf zum besten Preis. Der hohe Kosten- und Zeitaufwand einer Suche nach einem/einer geeigneten KäuferIn wird häufig nicht in Betracht gezogen. Die eigenen Vorstellungen bezüglich des Wertes der Immobilie entsprechen oft nicht den aktuellen Marktverhältnissen. Ein/e MaklerIn kann durch seine/ihre neutrale Sichtweise vor illusionären Vorstellungen diesbezüglich schützen. Gleichzeitig verhindert er/sie einen Billigverkauf. Zu teuer angesetzte Immobilien finden weder AbnehmerInnen noch ernsthafte InteressentInnen. Schnell wird aus Ihrem Heim ein Schnäppchen. Und wenn der Schnäppchenpreis nicht zieht, sinkt der Preis weiter. Ist dies der Fall, verliert die Liegenschaft an Attraktivität. Die Folgen: Sie findet keine Käuferschaft oder die Immobilie muss weit unter Preis verkauft werden.

Zudem beeinflusst oftmals die emotionale Bindung des/der EigentümerIn an sein/ihr Haus einen erfolgreichen Verkauf. Auch hier bietet ein/e MaklerIn die notwendige neutrale Sichtweise.

Ein/e serviceorientierte/r MaklerIn kennt den Markt vor Ort. Er/sie erstellt eine ausführliche und aussagekräftige Verkaufsdokumentation sowie ein Werbekonzept, übernimmt Besichtigungstermine und steht InteressentInnen jederzeit für Fragen zur Verfügung. Der/die MaklerIn versteht es, ImmobilientouristInnen von ehrlichen und echten InteressentInnen zu unterscheiden. Er/sie begleitet den/die VerkäuferIn bis und mit der Kaufvertragsunterzeichnung mit anschliessender Übergabe der Immobilie an den/die neue/n BesitzerIn. Abschliessend erstellt der/die MaklerIn die Grundstückgewinnsteuererklärung.

Die Leistungsqualität eines/einer MaklerIn erkennt man in einem persönlichen Gespräch. Schätzt er/sie Ihre Immobilie realistisch ein? Beantwortet er/sie Ihre Fragen ausführlich und verständlich? Hat er/sie eine entsprechende Ausbildung und Berufserfahrung? Ist der/die MaklerIn transparent in Bezug auf Verkaufsvorgehen und was seine/ihre Leistungen und Konditionen betrifft? Ist er/sie in der Lage, die Käuferschaft zum Beispiel bei der Finanzierung sowie in Bezug auf Renovierungs- und Gestaltungsmöglichkeiten zu beraten und zu unterstützen? Ist er/sie Mitglied des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft SVIT?

All das und viel mehr erwartet Sie bei uns. Sie wünschen ein Beratungsgespräch oder eine Terminvereinbarung? Melden Sie sich einfach bei uns.