



Pressemeldung Mr. Lodge GmbH

Präsentation, Besichtigung und Abschluss: So finden Eigentümer den richtigen Makler für den Verkauf ihrer Immobilie

- Home Staging kann den Verkaufsprozess unterstützen
- Ein guter Makler informiert, berät und unterstützt
- Die Präsentation der Immobilie im Verkauf ebenso wichtig wie die Substanz

München, 11. September 2018. Der Immobilienverkauf zählt für die Mehrheit zu den größten privaten finanziellen Transaktionen im Leben. Viele Immobilienbesitzer unterschätzen die Herausforderung, die ein Verkauf mit sich bringt. „Beim Immobilienverkauf ist es ratsam, einen unabhängigen Makler heranzuziehen. Das erhöht nicht nur die Chancen für einen realistischen und angemessenen Verkaufserlös. Der Makler kann durch seine Expertise vor allem vor teuren Regressansprüchen schützen“, erklärt Peter Sarta, Verkaufsleiter beim Immobilienanbieter Mr. Lodge. Doch wie erkennen Eigentümer mit Verkaufsabsichten den richtigen Makler? Nachfolgend erläutert der Immobilienexperte, worauf es ankommt.

Die Analyse als Fundament

Im aktuellen Immobilienboom wichtig: Professionelle Makler machen keine unrealistischen Preisversprechen, sondern setzen zuerst auf eine mehrstufige Objektwertermittlung. Um den Marktwert im Vorfeld eines Immobilienverkaufes festzustellen, sind neben den gängigen Bewertungsmethoden vor allem aktuelle Kenntnisse der regionalen Märkte, des neueren und derzeitigen Angebotes und der aktuellen Nachfrage in vergleichbaren Immobilienklassen nötig. Dazu zählt auch, dass der Makler den Markt und etwaige Vergleichsangebote begutachtet und den besten erzielbaren Verkaufspreis ermittelt. Zudem erkennen professionelle Makler den baulichen und technischen Zustand des Objektes. Sarta: „Eigentümer selbst bewerten ihre Immobilie fast immer zu hoch, weil sie ihr Objekt emotional betrachten oder sich an den Angebotspreisen von Immobilienportalen im Netz orientieren, die jedoch nicht den tatsächlich erzielten Verkaufspreis darstellen. Wer seine Immobilie zu teuer anbietet und den Preis anschließend stückweise absenkt, holt am Ende weniger heraus.“ Danach analysiert der Makler die Unterlagen zur Verkaufsimmobilie und bereitet sie entsprechend auf. „Ein aussagekräftiges Exposé, eine übersichtlich strukturierte Homepage und umfangreiche Verkaufsunterlagen sind die halbe Miete.

Der richtige Makler unterstützt den Verkäufer bei dem Verkauf seiner Immobilie“, sagt Sarta.

Professionelle Präsentation der Immobilie und Ruf des Maklers

„Ein guter Makler nutzt nicht nur seine eigene Homepage, sondern zusätzlich medienübergreifend alle relevanten Verkaufskanäle, den eigenen gepflegten, bereits bestehenden Interessentenstamm und langjährige Kundenbeziehungen“, sagt Sarta. Da ein Bild mehr als tausend Worte vermittelt, sind aussagekräftige Objektfotos ein wichtiger Verkaufskatalysator. Je realistischer und ansprechender der Makler die Räume fotografiert, desto weniger Enttäuschungen gibt es auf Käuferseite bei der Besichtigung. Das erspart Besichtigungstourismus und unnötige Termine. Professionelle Makler bieten zudem Techniken wie Video- und virtuelle 360-Grad-Rundgänge an. Nicht zu unterschätzen sind Marke und Reputation des Maklerhauses selbst. „Hat der Makler beziehungsweise dessen Unternehmen einen guten Ruf, überträgt sich dies automatisch auf den Verkaufsprozess. Das Renommee eines anerkannten Maklerhauses schafft Vertrauen.“

Wer gut aufbereitet, verbessert Verkaufschancen

Der erste Blick ist entscheidend. Das gilt für Käufer auch bei der Immobilienwahl. Eine abgenutzte Wand, ein tropfender Wasserhahn oder eine schleifende Tür sind zwar nur kleine Mängel – sie trüben den Eindruck allerdings mitunter deutlich und damit den Kaufpreis. Beim Immobilienverkauf bieten bisher dennoch nur wenige Makler entsprechende Leistungen wie einen Immobilienservice oder Home Staging. „Beim technischen Service beauftragen professionelle Makler Handwerker, um kleinere Mängel zu beseitigen oder Dinge zu renovieren. Das ist mehr als Oberflächenkosmetik und wirkt sich direkt auf den Zustand des Objektes aus“, erklärt Sarta. Zudem sollten Eigentümer prüfen, ob der Makler Home Staging anbietet. Dabei wird die Immobilie durch eine entsprechende Möblierung für die Verkaufspräsentation und die Verkaufsfotos hergerichtet. Der Vorteil: Statt leerer oder privat anmutender Zimmer sieht der potenzielle Käufer professionell eingerichtete Räume. Viele können sich eingerichtete Wohnungen in Bezug auf Größe und Nutzung besser vorstellen – und dadurch das künftige Leben darin. Damit dies funktioniert, darf die Möblierung jedoch nicht zu privat wirken. Sie muss modern und hochwertig anmuten. Home Staging Experten wissen, wie dies geht.

Die Begegnung: Makler und Kaufinteressent

„Eine professionelle Besichtigung der Verkaufsimmobilie mit geprüften und verifizierten Kaufinteressenten ist ein essentieller Schritt beim Immobilienverkauf. Ein professioneller Makler ist sich dessen bewusst. Auch nach der Besichtigung mit Interessenten spricht er über das Interesse und mögliche Gründe bei Absagen“, erklärt Sarta. So wird der Verkaufsprozess optimiert. Die Auftraggeber regelmäßig über den Stand und Ablauf des Verkaufs und die nächsten Maßnahmen zu informieren sowie

diese mit dem Eigentümer abzustimmen, gehört auch zu den Leistungen eines gut geschulten Maklers. „Auf Wunsch der Käufer begleitet der Makler die Finanzierung der Immobilie und unterstützt den Käufer durch wertvolle Hinweise über Finanzierungspartner. Zusätzlich kennt der Makler alle Möglichkeiten und Varianten des Verkaufsvertrages und begleitet die komplette vertragliche Abwicklung über das Notariat“, erklärt Immobilienexperte Sarta.

Über Mr. Lodge: Wohnen auf Zeit in München

Mit rund 3.000 vermittelten Wohnungen und Häusern pro Jahr und 25 Jahren Erfahrung ist Mr. Lodge der führende Anbieter von möbliertem Wohnen auf Zeit in München und Umgebung. Ob für Projektmitarbeiter, Berufsanfänger, Expats oder Manager: Mehr als 70 Mitarbeiter kümmern sich in zwölf Sprachen darum, dass Wohnungssuchende schnell und unkompliziert eine passende möblierte Wohnung finden. Dafür greift Mr. Lodge tagesaktuell auf rund 200 kurzfristig verfügbare Wohnungsangebote zurück. Allen Wohnungen gemein sind die individuelle Komplettausstattung und der flexible Mietzeitraum. Dieser beginnt ab sechs Monaten und reicht bis hin zu mehreren Jahren. Darüber hinaus ist Mr. Lodge im Bereich Immobilienverkauf tätig und hilft Eigentümern, Objekte optimal am Markt zu platzieren. Für weitere Informationen: www.mrlodge.de

Pressekontakt:

SCRIVO Public Relations
Ansprechpartner: Tristan Thaller
Elvirastraße 4, Rgb.
D-80636 München

tel: +49 89 45 23 508 15
fax: +49 89 45 23 508 20
e-mail: tristan.thaller@scrivo-pr.de
internet: www.scrivo-pr.de

Unternehmenskontakt:

Mr. Lodge GmbH – Wohnen auf Zeit
Ansprechpartnerin: Silke Steingröver
Barer Straße 32
D-80333 München

tel: +49 89 340 823 87
fax: +49 89 340 823-23
e-mail: silke.steingroever@mrlodge.de
internet: www.mrlodge.de