



# Erfolgreich Immobilien verkaufen in der Rezession

Diese Überschrift klingt provozierend, ist aber durchaus Realität. Es gibt derzeit nur noch wenige Immobilienbüros, die der anhaltenden Immobilienrezession trotzen können, indem sie Dienstleistung auf höchstem Niveau bieten. Dazu zählt unter anderem die Erkenntnis, dass der Kunde nicht mehr zum Makler kommt und sagt was er möchte, vielmehr ist der Makler gefordert und muss Kunden regelrecht suchen. Dies gelingt ihm nur, wenn er in der Lage ist, eine Vielzahl an Bedürfnissen der Käufer und Verkäufer zu berücksichtigen. Dazu zählt die Erwartung des Verkäufers, dass er vom Makler eine faire und marktgerechte Wertermittlung seiner Immobilie erhalten kann. Darüber hinaus möchte der Verkäufer ganz genau wissen, welche Möglichkeiten der Makler

hat, um die Immobilie bestmöglich einem vorgeprüften Käuferklientel zu präsentieren. Dazu zählen bei uns die Nutzung von zehn Internetplattformen in ganz Europa, regionale und überregionale Zeitungswerbung, Schaukästen an gut frequentierten Stellen (am Eingang von Urbanisationen, Tankstellen, Restaurants usw.), Messen, Verkaufsschilder, Einträge in Internet-Suchmaschinen wie Google, Objektpräsentation auf Großbildfernseher im Büro, Gemeinschaftsgeschäfte mit Kollegen und vieles andere mehr. Nicht zu vergessen ist die aus 30 Jahren resultierende Stammkundschaft, die zufrieden auf Hauskauf und -verkauf zurückblickt und Bekannte, Freunde und Geschäftspartner weiterempfiehlt. Referenzen siehe unsere Homepage [HYPERLINK http://www.spanienobjekte.com](http://www.spanienobjekte.com). Ein wichtiges Anliegen des Verkäufers ist die Übersicht über das, was ihm nach dem Verkauf seiner Immobilie nach Abzug aller Kosten übrig bleibt. Zum Service eines Maklers muss heute gehören, dass der Kaufvertrag in Deutsch übersetzt wird und der Kunde in allen wichtigen Dingen wie Ummeldung von Strom, Wasser, Grundsteuer, Müll und Telefon begleitet wird.

Im Gegenzug hat der Käufer ebenso hohe Ansprüche an den Makler. Er nämlich möchte in kürzester Zeit und in bester Aufmachung Informationen über attraktive und preiswerte Immobilienangebote bekommen. Ist der Kontakt erst einmal hergestellt, ist der Makler gefordert, dem potentiellen Käufer maximale Informationen zu entlocken. Wie sieht das Suchprofil des Käufers aus? Sucht er die Immobilie als Dauerwohnsitz oder als Ferienimmobilie? Wie sieht die Familienplanung aus? Bevorzugt der Kunde einen Berg mit Meerblick oder ebene Wohnlage mit guter Infrastruktur? Wie möchte der Kaufinteressent die Immobilie bezahlen? Bestehen bereits Kontakte zu Banken oder kann man unterstützend behilflich sein? Diese Fragen versetzen den Makler in die Lage, schnell und individuell das richtige Objekt für den jeweiligen Kaufinteressenten vorzuselektieren. Anschließend muss das Für und Wider der einzelnen Objekt sorgfältig mit dem Kunden erörtert werden. Danach erfolgen Besichtigungen und die Bestätigung für den Kaufinteressenten, dass der Makler gute Vorarbeit geleistet hat und nicht unnötig die Zeit aller Beteiligten in Anspruch genommen hat. Wichtig ist auch, dass der Kau-

## Prüfen Sie das Büro dem Sie einen Auftrag erteilen möchten, mit folgenden Fragen:

- ★ Wie lange existiert die Firma unter dem gleichen Namen?
- ★ Gibt es Referenzen zufriedener Kunden?
- ★ Gibt es eine Anlaufstelle, ein Büro oder vermittelt die Firma aus der Einliegerwohnung?
- ★ Haben die Mitarbeiter Visitenkarten, die Ihnen ausgehändigt werden oder wechseln die Mitarbeiter so oft, dass es sich erst gar nicht lohnt, Karten zu drucken?
- ★ Erhalten Sie einen Vermittlungsvertrag, um diesen in Ruhe zu prüfen?
- ★ Welche Aktivitäten werden nachweislich unternommen um Ihr Objekt zu bewerben?



**Einige Objekte aus unserem aktuellen Verkaufsprogramm**



**Immobilien Schaich**  
**Els Poblets**  
**Partida Barranquets c/29, 2B**  
**Tel. 96 646 94 52**