

„Der Makler - Dienstleister und Partner für beide Seiten“



Thimo Höpfner

Geschäftsführender Gesellschafter der Höpfner Immobilien GmbH

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Beruf des Maklers sieht für Außenstehende oft sehr simpel aus: Tür aufschließen, Interessenten herumführen, Provision kassieren. In Wahrheit gehört zu den Aufgaben eines Maklers nicht nur die Vermittlung von Immobilien. Um am Ende eine Provision zu verdienen, erbringt ein professioneller Makler im Vorfeld viele Teilleistungen - und zwar sowohl für den Immobilienanbieter als auch für den Immobiliensuchenden. Um diese beiden Zielgruppen zufrieden zu stellen, benötigt ein Makler spezifisches Know-how auf verschiedenen Gebieten.

Die Basis ist eine exzellente Marktkennntnis. Denn ein Makler muss in der Lage sein, den idealen marktgerechten Preis einer Immobilie zu bestimmen. Eine objektive Wertermittlung schafft eine solide Grundlage, die im regionalen Markt von Interessenten und finanzierenden Banken auch tatsächlich akzeptiert wird und die eine Abwicklung des Verkaufs in dem gewünschten Zeitrahmen ermöglicht. Für eine umfassende Preisanalyse muss der Makler alle relevanten Objektdaten sowie den Zustand der Immobilie erfassen und sollte Vorschläge für zusätzliche Maßnahmen, die

verkaufsfördernd und möglichst kaufpreisbildend sind, empfehlen.

Der Makler ist auch dafür verantwortlich, dass der Vermittlungsprozess sicher, schnell und effizient abläuft. Grundrisse, Grundbuchauszug, Teilungserklärung und vieles mehr - der Makler sorgt dafür, dass alle auftragsrelevanten Objektunterlagen verfügbar sind, damit die Suche nicht erst beginnt, wenn Käufer und Bank danach fragen.

Wenn der Angebotspreis festgelegt ist und die Unterlagen vollständig sind, muss die Vermarktungsstrategie erarbeitet werden. Nicht alle Marketing-Maßnahmen passen zu jedem Objekt und der potentiellen Käufergruppe. Ein professioneller Makler kennt die geeigneten Marketing-Kanäle. Entscheidend ist ein aussagekräftiges Exposé, für das sich der Makler ausreichend Zeit nehmen muss. Die Grundrisse müssen überarbeitet, professionelle Objektfotos produziert und der Mikrostandort mit seinen Vorzügen muss recherchiert werden.

Ist ein Käufer gefunden, endet die Arbeit des Maklers noch längst nicht. Durch langjährige Erfahrung bei Vertragsverhandlungen ist

der Makler kompetenter Berater und kennt den aktuellen Stand der Rechtsprechung. Vor Abschluss des Kaufvertrages prüft der Makler die Bonität des Käufers. Der Makler sollte auch in der Lage sein, Interessenten ein bankenunabhängiges, individuell strukturiertes Finanzierungskonzept zu organisieren.

Ein guter Makler ist auch nach Abschluss des Kauf- oder Mietvertrages für den Verkäufer, Vermieter, Käufer oder Mieter weiterhin kompetenter Ansprechpartner und hilft mit seiner Erfahrung, im Nachgang auftauchende Herausforderungen, zu lösen. Immobilienbewertung, Marketing, Vertragsverhandlung, Finanzierung - zu den Aufgaben eines Maklers gehört weit mehr als die reine Immobilienvermittlung. Er ist Dienstleister für den Auftraggeber, aber auch für den Interessenten und Käufer.

**Herzliche Grüße
Ihr Thimo Höpfner**

Impressum

Eine Anzeigenonderveröffentlichung der Kieler Nachrichten

Herausgeber: Kieler Zeitung, Verlags- und Druckerei KG GmbH & Co., Fleethörn 1-7, 24103 Kiel
Leiter Anzeigen und Vertrieb: Marc Paris
Herstellung: Kieler Magazin Verlag GmbH, Rathausplatz 1-2, 24103 Kiel
Geschäftsführerin: Regine Marxen
Projektleitung: Ellen Paulsen
Anzeigenverkauf: Nicole Schöttke 0431/903-2543
Redaktion: Regine Marxen (Ltg.), Ulrike Volkmann

Grafik/Layout: Karsten Schmidt (Ltg.), Knud Demantowsky
Titelfoto: xxxx
Druck: Kieler Zeitung GmbH & Co. Offsetdruck KG
Vertrieb: als Beilage der Hauptausgabe der Kieler Nachrichten am 19. November 2013

Anzeigenentwürfe des Verlages sind urheberrechtlich geschützt. Der Verlag hat die alleinigen Nutzungsrechte für die von ihm erstellten Anzeigen, Wort- und Bildbeiträge. Übernahme nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung.