

Weshalb man einen Makler beim Verkauf seiner Immobilie nehmen soll:

Ein Makler verfügt über differenzierte Marktkenntnisse, kann das Objekt durch ein Exposé richtig und umfassend darstellen, kann den richtigen marktgängigen Preis ermitteln, weiß, was für Unterlagen notwendig sind, die zur Darstellung des Verkaufsobjektes notwendig sind, und wo er sie besorgen kann, kennt Fallen und Schwierigkeiten bei dem Angebot von bebauten Grundstücken, deckt Mängel auf, weiß wie Bauschäden zu beseitigen sind hat viele Kontakte zu Kunden und Kollegen, um das Verkaufsobjekt richtig und optimal im Markt zu platzieren.

Das sind alles Argumente, einen Makler zu beauftragen mit dem Verkauf seiner Immobilie. Der Verkäufer sollte sich nicht auf eigene Faust in die Haftung für falsche Aussagen über sein Verkaufsobjekt begeben, das kann sehr gefährlich werden.

Früher hieß es: „Besser gleich zum RDM-Makler!“ Ein Qualitätsmerkmal! Heute ist das der IVD-Makler, „Immobilienverband Deutschland“, dieses Markenzeichen bewirkt den gleichen Eindruck beim Kunden, nämlich Seriosität, Zuverlässigkeit und fundierte Sach- und Fachkenntnisse, Tradition und Kontinuität des Immobilienmaklers.

Entscheiden Sie sich für den Makler, probieren sie seine Dienste aus, es wird Ihr Vorteil sein.

Henning Schaper im Januar 2018