

Was macht einen guten Makler aus? - Und wie findet man sie oder ihn?



Wollen Sie Ihr Haus verkaufen und möchten sich von einer Fachperson unterstützen lassen? Oder suchen Sie schon lange Ihre passende Immobilie und benötigen professionelle Unterstützung?

Ob es um den Verkauf oder den Kauf einer Immobilie geht: Immobiliengeschäfte gehören zu den wichtigsten finanziellen Entscheidungen im Leben. Darum ist es essenziell, einen Immobilienmakler an seiner Seite zu haben, der nicht nur fachlich kompetent ist, sondern auch menschlich überzeugt.

Fachliche Kompetenz und Marktkenntnis

Ein professioneller Immobilienmakler verfügt über fundiertes Wissen zum regionalen Immobilienmarkt. Er kennt aktuelle Preisentwicklungen, typische Käufergruppen und die Besonderheiten einzelner Lagen. Diese Expertise ist zentral, um eine realistische Bewertung der Immobilie zu erhalten. Denn niemand möchte seine Liegenschaft unter Wert verkaufen oder potenzielle Käufer durch überzogene Preisvorstellungen abschrecken. Gute Makler arbeiten mit professionellen und für Ihr Objekt passenden Bewertungsmethoden. Sie können ihre Einschätzung nachvollziehbar begründen und somit Transparenz schaffen.

Transparenz und Vertrauenswürdigkeit

Vertrauen ist die Grundlage jeder erfolgreichen Zusammenarbeit. Deshalb ist ein seriöser Makler transparent betreffend Kosten. Er legt seine Provision offen und erklärt, welche Leistungen darin enthalten sind. Er macht keine unrealistischen Versprechen, sondern kommuniziert ehrlich über Chancen und Risiken. Bewertungen früherer Kunden, Zertifizierungen oder Mitgliedschaften in Berufsverbänden können zusätzliche Hinweise auf die Seriosität geben.

Professionelles Auftreten und klare Kommunikation

Zur Professionalität gehören ein gepflegtes Auftreten, strukturierte Arbeitsprozesse und eine klare, verständliche Kommunikation. Ein guter Makler nimmt sich Zeit für Fragen, erklärt Abläufe und hält seine Kunden regelmässig über den Stand der Dinge auf dem Laufenden. Er drängt nicht zu schnellen Entscheidungen, sondern berät auf Augenhöhe und mit Blick auf die individuellen Bedürfnisse.

Engagement und Serviceorientierung

Ein engagierter Makler übernimmt weit mehr als nur die Vermittlung zwischen Käufer und Verkäufer. Er organisiert professionelle Fotos, erstellt ein ansprechendes Exposé, koordiniert

Besichtigungen und führt Verhandlungen. Zudem stellt er sicher, dass alle notwendigen Unterlagen, vorhanden sind, wie z.B. die Finanzierungsbestätigung der Käuferschaft. Er begleitet seine Kunden bis zum Notartermin. Ein guter Makler zeigt Initiative, denkt mit und handelt im Interesse seiner Auftraggeber.

Und - wie findet man sie oder ihn?

Die Suche beginnt idealerweise mit Empfehlungen aus dem persönlichen Umfeld. Freunde, Familie oder Kollegen, die bereits positive Erfahrungen gemacht haben, sind oft die beste Quelle. Darüber hinaus lohnt sich ein Blick auf unabhängige Bewertungsportale und regionale Marktberichte. Ein persönliches Erstgespräch ist unverzichtbar: Hier zeigt sich schnell, ob die Chemie stimmt. Am besten vergleichen Sie mehrere Makler. Ein guter Makler stellt Fragen, analysiert die Immobilie gründlich und präsentiert ein klares Vermarktungskonzept. Wer hingegen mit schnellen Versprechen und günstigen Konditionen auftritt, ist meist nicht die richtige Wahl.

Benötigen Sie Rat zum Thema Immobilienverkauf?

Kontaktieren Sie uns.

Wir freuen uns auf Sie!

Zollinger Immobilien

Postfach

3073 Gümligen

031 954 12 12

[Zollinger Immobilien - Kontakt](#)