



Gute Gründe sich an eine geprüfte Fachmaklerin zu wenden:

- ✓ Ein Makler ist in der Lage, die marktgerechte Bewertung einer zum Verkauf stehenden Immobilie vorzunehmen. Entscheidend ist nicht, was eine Immobilie laut Wertgutachten wert ist, sondern zu welchem Vermarktungswert sie sich verkaufen lässt. Der Makler wird immer versuchen, den bestmöglichen Marktpreis, den heute ein Käufer bereit ist zu zahlen, zu erzielen.
- ✓ Ein professioneller Makler bewahrt sowohl den Verkäufer als auch den Käufer vor gravierenden Fehlern in jeglicher Form bei der Vertragsgestaltung. Oder eine anderes Beispiel: Wer übernimmt die Prüfung der Solvenz eines Käufers? In aller Regel wird eine solche Prüfung von Notaren nicht vorgenommen.
- ✓ Der Makler verfügt im Regelfall über Kaufinteressenten, die der Verkäufer durch Eigeninsertion nicht gewinnen kann. Gerade die solventen Immobilienkäufer, das heißt diejenigen, die tatsächlich das Geld haben, um eine Immobilie kaufen zu können, sind häufig beruflich überlastet und haben keine Zeit, regelmäßig den Immobilienteil der Tageszeitungen zu lesen.
- ✓ Bei der Einschaltung einer Maklerin übernimmt diese auch die Beschaffung der notwendigen Unterlagen vom Grundbuchamt, von Behörden und von Kreditinstituten. Sie kennt die Wege und weiß, wie sie schnell an diese Dokumente herankommen kann.
- ✓ Aufgrund des über 15 Jahre Erfahrungsschatzes ist Christiane Bartz Immobilien in der Lage, im Bedarfsfall durch gezielte Werbemaßnahmen in den richtigen Medien schnell und sicher einen Käufer zu finden. Bereits bei der Objektaufnahme kann der Immobilienmakler die wirklich wertbildenden Merkmale einer zum Verkauf stehenden Immobilie erfassen und diese dann verkaufsfördernd in sein Exposé aufnehmen.
- ✓ Bei kritischen Käufern ist nur der Makler in der Lage, die Einwände eines Kaufinteressenten gegen das Immobilienangebot positiv auszuräumen. Der Verkäufer selbst wird sich immer persönlich angegriffen fühlen und deshalb unter Umständen darauf verkaufsbehindernd reagieren. Preisverhandlungen lassen sich ebenfalls über einen Makler besser und für die Parteien optimal vereinbaren
- ✓ Der Makler ist bereit, auf eigenes Risiko Zeit, Geld und sein Know-how in den Verkauf der Immobilie seines Auftraggebers zu investieren, ohne dass sich der Verkäufer daran beteiligen muss. Erst im Erfolgsfall bekommt der Makler sein Erfolgshonorar in Form der Courtage vom Käufer.