Was - ich mit einem Makler?

Glauben Sie vielleicht auch, alle Makler sind unseriös und sind nur auf Ihr Geld aus?
Heutzutage kann man doch niemandem mehr trauen! Ein oft zitierter Satz. Wem sagen Sie das! Der geistige Verfall von Idealen und Prinzipien ist weit verbreitet. Deshalb haben wir unsere Arbeitsweise klar definiert und stehen Ihnen jederzeit Rede und Antwort.
In der Regel gelten 3 % Gebühren zzgl. Mwst bei der Vermittlung von Immobilien für den Verkäufer und für den Käufer gleichermaßen. Lassen Sie die Leistung und die Einsatzfreudigkeit eines Maklers als Entscheid für einen Verkauf oder Kauf über einen Makler gelten.

Ein Makler ist doch teuer! Stimmt das wirklich?

Ein Misserfolg durch falsche Markteinschätzung, falsche einseitige und nicht neutrale Verhandlungsführung u. dgl. mehr, ist meist wesentlich teurer. Da Sie bei uns nur den Erfolg honorieren, sind wir gezwungen, gut zu arbeiten. In Ihrem Interesse Wir arbeiten für Sie und bemühen uns den Erfolg herbei zu führen. Deshalb sollten Sie uns mit der gerechten Maklergebühr teilhaben lassen. **„Der Erfolg ist nicht teuer, aber der Misserfolg kann teuer werden".**

Das muss ich mir noch überlegen!

Es ist richtig, denn eine wichtige Entscheidung muss gut durchdacht sein. Besprechen Sie es ruhig noch einmal mit Ihren Vertrauten. Falls Sie sich noch über eine Zusammenarbeit mit uns unsicher fühlen, dann überprüfen Sie nochmals, ob Sie wirklich verkaufen bzw. kaufen wollen. Denn all unsere Leistungen, sind zu einer wirklichen Dienstleistung herangereift und müssen mit Ihren Interessen übereinstimmen.

Das kann ich auch alleine!

Stimmt; aber das glauben sie nur 3 Monate lang. Das sagen nicht wir, sonder die Statistiker. Ein hochwertiges Gut wie eine Immobilie, muss vermarktet werden wie andere hochwertige Wirtschaftgüter.

Da bin ich ja gebunden!

Ja, wir legen Sie an die Leine, damit Sie uns positiv beim Verkauf bzw. Ankauf unterstützen. Wir gehen einen gemeinsamen Weg und haben ein gemeinsames Ziel. Unsere Absicht ist es Ihr Objekt zu verkaufen bzw. zum Ankauf zu vermitteln. Die Erfahrung hat uns gelehrt, dass eine enge Zusammenarbeit erfolgreich ist.
„Einigkeit macht stark"!

Warum soll man nur einen Makler beauftragen?

Dies ist vor allem eine wichtige Frage bei einem Verkauf einer Immobilie.
Nun Sie haben 2 Möglichkeiten

a) einer arbeitet für Sie 100%ig
b) 5 Makler arbeiten für Sie 20%ig

IMMO JS

Die Erfahrung zeigt, wenn mehrere Makler das gleiche Objekt anbieten, entsteht bei dem Kaufinteressenten der Eindruck hier ist was faul. Zudem bei einem qualifizierten Alleinauftrag der Makler verpflichtet ist, sich verstärkt einzusetzen, ansonsten einen Auftrag meist nur „mitlaufen" lässt. Angebote in verschiedenen Medien und Zeitaufwandskosten sind eben mal enorm teuer!

Achtung
Es ist ganz interessant, dass sich fast 90 % aller Immobilienverkäufer früher oder später an einen Makler wenden. Nun werden Sie sicher erstaunt sein!
Aber wie schon erwähnt: Verkaufen ist schwer wenn es um die Immobilie geht!
Und viele Verkäufer denken, dass Sie keinen Verkaufsexperten benötigen oder es selbst genauso gut können. In manchen Fällen kann das ja stimmen.

Meistens aber entsteht dieser Gedanke aus Kostengründen, denn die Maklergebühr ist das entscheidende Hemmnis. Doch über kurz oder lang sehen Sie ein, nicht ohne Hilfe eines Maklers verkaufen zu können.

Der Immobilienmarkt hat seine eigenen Regeln und Gesetze. Wenn Sie diese nicht kennen; nun Sie wissen es ja selber. Zum Beispiel kommen „hochinteressierte Käufer". Die das Ganze besichtigen, die all die Mängel hervorheben, die es sehr interessant finden und immer wieder mit Ihnen reden und verhandeln. Sie müssen es sich dann noch überlegen, aber es ist schon fast 100%ig sicher. Es macht beiden Seiten viel Spaß und Ihre Hoffnungen sind gewaltig gestiegen.
Doch hätten Sie durch das **„gewusst wie"** längst erkannt, dass es sich hier um die so genannten **„Suchprofis"** handelt, wäre Ihnen viel Zeit und Ärger erspart geblieben.

Das sei nur ein Beispiel von vielen und ein Grund, warum der Verkäufer eines Objektes doch schließlich zum Makler geht. Er gehört zu den 90 Prozent, zu denen, die ohne Ärger mit wenig Aufwand optimal und realitätsbezogen, einen alsbaldigen Verkauf anstreben.

Und der Käufer? Er glaubt meist selbst der beste Verhandler zu sein. Leider kommt es dabei zu häufig vor, dass er durch Unwissenheit und Verkennung der Sachlage weit mehr als das übliche Maklerhonorar bezahlt hat. Ein seriös arbeitender Makler ist auch hier der gute Partner.
Deshalb ist „DER GEMEINSAME WEG" unsere verpflichtende Aufgabe und dem entsprechend lautet unsere Geschäftsphilosophie:

„Zufriedene Kunden beim Notar"

Ihr Vertrauensmakler
Josef Schandl

IMMOBILIEN
JOSEF
SCHANDL

(Copyright by Immo JS) Textübernahmen sind nur mit unserer Zustimmung erlaubt.