Immobilienmakler für Ihre Situation

800 Wörter

<h1>Ihr individueller Ansprechpartner und <strong>Immobilienmakler</strong> für sämtliche Kauf- und Verkaufssituationen</h1>

<p>Die Situationen im Leben, in denen eine <strong>Immobilie</strong> entweder gekauft oder verkauft werden soll, sind vielschichtig und finden aus ganz unterschiedlichen Beweggründen statt. Nicht immer muss es sich beim betreffenden Objekt um eine Immobilie zur <strong>Eigennutzung</strong> handeln. Auch als <strong>Anlageobjekte</strong> sind Immobilien so beliebt wie nie zuvor. Soll also ein <strong>privates</strong> oder <strong>gewerbliches Objekt</strong> entweder zugekauft oder verkauft werden, stehen in der Regel zahlreiche Überlegungen an, diesen Prozess so schnell und effektiv wie möglich zu gestalten. Wie auch bei anderen Kauf- und Verkaufssituationen im Leben gilt es auch hier, für beide Seiten bestmögliche Preisvereinbarungen zu treffen, beziehungsweise zunächst eine große Auswahl adäquater Objekte ausfindig zu machen. Darüber hinaus gibt es noch zahlreiche, weitere Faktoren, die beim <strong>Immobilienkauf</strong> oder <strong>Immobilienverkauf</strong> beachtet werden sollten. In jedem Fall ist hier die Hilfe eines <strong>professionellen</strong> und <strong>erfahrenen Immobilienmaklers</strong> von Vorteil, der beide Seiten – also Käufer und Verkäufer – schnell und unkompliziert zusammenbringt. In den folgenden Abschnitten sollen daher verschiedene Szenarien aufgezeigt werden, in denen sich die Expertise eines <strong>Immobilienmaklers</strong> als durchaus vorteilhaft erweisen kann.</p>

<h2>Die häufigsten Gründe für den <strong>Eigentümerwechsel</strong> bei Immobilien</h2>

<p>Die Gründe, weshalb sich Menschen für den <strong><u><i>Kauf</i></u></strong> einer Immobilie entscheiden, sind mitunter recht vielschichtig:</p>

<ul>

<li>als <strong>Altersvorsorge</strong></li>

<li>als <strong>Sicherheit</strong></li>

<li>aufgrund von <strong>Familienzuwachs</strong></li>

<li>als <strong>Kapitalanlage</strong></li>

<li>zur <strong>Selbstverwirklichung</strong> (indem die eigene Immobilie selbst gestaltet wird)</li>

<li>zur <strong>Steigerung der Lebensqualität</strong></li>

</ul>

<p>Ebenso vielseitig können aber auch die Gründe für den <strong><u><i>Verkauf</i></u></strong> einer Immobilie sein:</p>

<ul>

<li>eine <strong>Erbschaft</strong></li>

<li>ein <strong>Scheidungsfall</strong></li>

<li>potenzielle, <strong>finanzielle Engpässe</strong></li>

<li>das eigene Objekt ist <strong>zu klein</strong> oder genügt den eigenen Ansprüchen nicht mehr</li>

<li><strong>berufliche Veränderungen</strong></li>

<li>zur <strong>Gewinnrealisierung</strong></li>

</ul>

<p>Seit jeher gelten Immobilien als <strong>Sicherheit</strong>, beziehungsweise als <strong>Anlage</strong> für die eigene Zukunft und werden oftmals innerhalb der Familie weitervererbt. Im Verlauf eines Lebens kann es daher zu verschiedenen Situationen kommen, in denen eine Immobilie entweder zu- oder verkauft wird. In allen Fällen lohnt es sich dabei, auf die umfassende Erfahrung eines fachkompetenten <strong>Immobilienmaklers</strong> zurückzugreifen und sich ganzheitlich zur Thematik beraten zu lassen sowie das weitreichende Netzwerk an Kontakten des Immobilienmaklers für sich zunutze zu machen.</p>

<h2>Aus welchen Gründen sich <strong>Immobilienkäufer</strong> oder <strong>Immobilienverkäufer</strong> an einen <strong>Immobilienmakler</strong> wenden sollten</h2>

<p>Ein <strong>Immobilienmakler</strong> bietet potenziellen <strong>Käufern</strong> ein umfassendes Repertoire an verschiedenen Objekten in seinem Immobilienportfolio, auf welches dieser zugreifen kann. Hierbei stellt der Makler dem Käufer eine Vielzahl adäquater Objekte vor, aus denen dieser dann wählen kann. Darüber hinaus setzt sich ein Immobilienmakler auf mit den Verkäufern der zu besichtigenden Immobilien in Verbindung und kümmert sich um alle, organisatorischen Erforderlichkeiten. Im Falle eines angestrebten Verkaufs versorgt der Makler den potenziellen <strong>Verkäufer</strong> mit Kaufinteressenten. Diesbezüglich unterhält dieser ein ausgezeichnetes Netzwerk an Kontakten im <strong>privaten</strong> und <strong>gewerblichen Bereich</strong> und organisiert selbstständig <strong>Besichtigungstermine</strong>, beziehungsweise grundlegende <strong>Verkaufsunterlagen</strong> wie zum Beispiel <strong>Exposés</strong>. Weiterhin setzt ein Immobilienmakler <strong>verkaufsförderliche Maßnahmen</strong> wie zum Beispiel <strong>Inserate</strong> auf Internetportalen, oder <strong>Home Staging</strong> um. Ebenfalls kann die <strong>Expertise</strong> eines erfahrenen Immobilienmaklers aber auch zur <strong>Bewertung</strong> von Immobilien eingesetzt werden. Dies kann immer dann notwendig werden, wenn eine Immobilie im Zuge einer <strong>Scheidung</strong>, eines <strong>Erbantritts</strong> oder eines <strong>geplanten Verkaufs</strong> anhand ihres aktuellen Marktwerts evaluiert werden soll. Zu guter Letzt bietet ein <strong>Immobilienmakler</strong> dem Immobilienkäufer oder Immobilienverkäufer eine umfassende Fachkenntnis im Bereich der rechtlichen Kaufvertragsabwicklung, erstellt und prüft selbstständig Kaufverträge und organisiert eigenständig Notartermine.</p>

<h2>Ich erstelle Ihnen ein individuelles Konzept gemäß Ihrer aktuellen Situation in puncto <strong>Immobilienkauf</strong> oder <strong>Immobilienverkauf</strong></h2>

<p>Da jede Situation individuell ist und die Beweggründe für den Kauf oder Verkauf einer Immobilie unterschiedlicher Natur sind, bietet ich potenziellen Käufern oder Verkäufern von Immobilien ein <strong>ganzheitliches Leistungsangebot</strong> innerhalb der Bereiche <strong>Planung</strong>, <strong>Konzeption</strong> sowie <strong>Umsetzung</strong> und <strong>Beratung</strong> hinsichtlich des Kaufs und Verkaufs von Immobilien zur <strong>Eigennutzung</strong> oder als <strong>Kapitalanlage</strong>. Hierbei bietet ich Käufern oder Verkäufern im privaten oder gewerblichen Bereich zunächst unabhängige <strong>Immobilienbewertungen</strong>, die <strong>Akquise von Objekten</strong> sowie potenziellen Kaufinteressenten und auch die anschließende <strong>Abwicklung</strong> des <strong>Kauf- oder Verkaufsprozesses</strong>. Bei weiterem Interesse oder Fragen zu meinen Leistungen scheuen Sie sich daher nicht, am besten heute noch ganz <strong>unverbindlich</strong> Kontakt mit mir aufzunehmen!</p>

Als Makler sind beide Gruppen, verkaufende und suchende meine Zielgruppe. Aber je nach Situation muss man auch mit Fingerspitzengefühl herangehen. Das dann ja Situation ausarbeiten - so mein Gedanke an den Text.

## **Wenn ein Haus verkauft werden soll, stehen zahlreiche Überlegungen an, um die Veräußerung möglichst effektiv und effizient abzuwickeln. Dabei drängt sich nicht selten eine bestimmte Frage auf: Hausverkauf mit oder ohne Makler? Hier erfahren Sie, welche wichtigen Faktoren Sie bei Ihrer Entscheidung berücksichtigen sollten und welche Vorteile der Hausverkauf mit Makler bzw. der private Hausverkauf hat.**