

19. FEBRUAR 2018

McMakler GmbH

Franka Schulz

Head of Public Relations

E-Mail:

presse@mcmakler.de

Telefon:

+49 (0)30 555 744 917

Augen auf bei der Maklerwahl: Mit dem richtigen Experten erfolgreich verkaufen

- *Professionelle Makler setzen auf modernste Technologien bei der Einwertung und Vermarktung der Immobilie*
- *Anhand umfassender Reportings und Übersichts-Statistiken informieren Makler ihre Kunden über jeden Schritt im Verkaufsprozess*
- *Makler betreuen und begleiten den gesamten Vermarktungsprozess: vom Besichtigungstermin bis hin zum Notartermin und darüber hinaus*

Berlin, 19. FEBRUAR 2018 – Die neue Dienstleistungsära in der Maklerbranche hat längst begonnen. Digitalisierung und innovative Technologien machen es möglich, auch wenn sich viele tradierte Maklerunternehmen noch scheuen und an alten Prozessen festhalten. Dabei ist ein effizienter, strukturierter und vor allem transparenter Verkaufsprozess das A und O und beginnt schon beim Erstkontakt. Wer als Verkäufer nicht innerhalb von zehn Minuten nach seiner Online-Anfrage vom Makler kontaktiert wird, sollte überprüfen, ob er wirklich diesem Experten die Transaktion seines Lebens in die Hände legen möchte. Der Full-Service Immobiliendienstleister McMakler (www.mcmakler.de) hat alle Indikatoren zusammengetragen, auf die Eigentümer bei der Auswahl des passenden Immobilienmaklers achten sollten.

Makler werden kann jeder – So denken zunächst viele. Aus diesem Grund nehmen einige Eigentümer den Verkaufsprozess gleich selbst in die Hand. Dabei stellt sich der Immobilienverkauf als langwieriger und komplizierter Prozess heraus, teure Fehler sind vorprogrammiert. Ein professioneller Immobilienmakler kann den Verkaufsprozess dagegen erheblich beschleunigen und vereinfachen. Außerdem ist der Erlös, wenn mit einem Immobilienmakler verkauft wird, trotz Courtage, meist höher als wenn Eigentümer den Immobilienverkauf selbst abwickeln. Viele Kaufinteressenten fühlen sich bei einer Vermarktung mit einem professionellen Makler zudem sicherer als beim Verkauf aus privater Hand.

Erreichbarkeit, Kompetenz und Transparenz

Doch welcher Makler ist der richtige? Während tradierte Makler einen Großteil ihrer Zeit für Netzwerkpflege und Akquise verwenden, verbindet das hybride Geschäftsmodell, wie von McMakler verfolgt, klassische Maklerarbeit mit der Digitalisierung und Aufteilung von Kernkompetenzen. Das Aufgabenfeld eines klassischen Maklers wird demnach zerlegt und auf Spezial-Teams aufgeteilt. Arbeitsschritte, wie die Erstellung eines Exposés und einer Immobilienbewertung, werden von eigens auf diese Aufgabe spezialisierten Fachkräften erstellt. Die McMakler-Makler mit regionaler Expertise können

sich daher fast ausschließlich auf die persönliche Betreuung ihrer Kunden vor Ort konzentrieren und so einen hohen Dienstleistungsstandard garantieren.

„Wir haben eine hausinterne Prozesssoftware entwickelt, die in der Lage ist, alle Arbeitsschritte rund um den Vermarktungsprozess zu erfassen. Daraus ergibt sich nicht nur ein effizienter Ablauf der arbeitsteiligen Vermarktung, sondern wir zeigen Verkäufern und Käufern, anhand umfassender Reportings und Übersichts-Statistiken, an welcher Stelle im Vermarktungsprozess wir stehen. Alles höchst transparent und nachvollziehbar und in diesem Umfang einzigartig in der Branche“, teilt Hanno Heintzenberg, Gründer und Geschäftsführer von McMakler mit.

Außerdem spielen moderne Technologien, die von 360-Grad-Besichtigungen bis zum Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) reichen, eine immer größere Rolle. Auch durch den Einsatz innovativer Kommunikations- und Vermarktungstechnologien setzen sich gute Makler von anderen ab. Kunden profitieren dabei sowohl von der Vermarktung ihrer Immobilie auf allen bekannten Immobilienplattformen als auch von der Markenbekanntheit des Unternehmens. Darüber hinaus sollten Makler Referenzen durch Zertifikate nachweisen oder wie McMakler durch interne Fortbildungen in eigenen Akademien hohe Qualitäts- und Beratungsstandards der Makler garantieren.

Königsdisziplin: Immobilienbewertung

Der Hype um den Immobilienboom und Emotionen, wenn Verkäufer in der Wohnung oder im Haus selbst gewohnt haben, sind die Hauptgründe für unrealistische Verkaufspreise. Ein realistischer Angebotspreis benötigt jedoch stichhaltige Argumente. „Wir empfehlen eine professionelle Immobilienbewertung. Die beinhaltet eine objektive Beurteilung der baulichen Gegebenheiten, aber auch eine Umfeldanalyse und eine Preiseinschätzung, die durch den Vergleich mit ähnlichen Objekten die aktuelle Marktlage miteinbezieht“, informiert Hanno Heintzenberg. Und weiter: „Zu hohe Immobilienpreise schrecken Interessenten meist ab, wohingegen ein zu niedrig angesetzter Preis falsche Interessenten anzieht. Eine Werteeinschätzung durch einen Makler ist daher nicht nur ein gutes Verkaufsargument, sondern gibt den Eigentümern auch ein sicheres Gefühl bei Verhandlungsgesprächen – vor allem wenn Interessenten versuchen den Preis nochmals zu drücken.“

Viele Maklerunternehmen bieten eine kostenlose und unverbindliche [Online-Immobilienbewertung](#) auf ihren Websites. Diese basiert auf ersten Kriterien, wie Größe des Grundstückes und des Wohnraums sowie dem geschätzten Zustand. Die Online-Bewertung dient als erste Orientierung. Um den Wert einer Immobilie akkurat und zuverlässig zu bewerten, braucht es einen Sachverständigen vor Ort und ein ausführliches Wertermittlungsverfahren. Nur bei einer persönlichen Begehung kann ein Makler alle Faktoren für eine qualifizierte Bewertung begutachten. Teilweise fließen so bis zu 300

individuelle Details einer Immobilie in die Bewertung ein, um den Gesamteindruck eines Objekts zu quantifizieren.

Die McMakler-Technologie, die sich auf künstliche Intelligenz stützt, bricht auf Wohnblockebene die Qualität einer bestimmten Mikrolage runter, sodass der durchschnittliche Verkaufspreis des Stadtteils noch um die individuellen Charakteristika der Nachbarschaft adjustiert wird. Dank der hier zum Einsatz kommenden Machine-Learning-Technologie werden die Werte ständig aktualisiert, permanent verbessert und immer genauer. Darüber hinaus nutzen die Makler von McMakler das Ertragswert-, Sachwert- und Vergleichswertverfahren, um in einem Expertendiskurs zusammen mit dem Eigentümer den besten Angebotspreis für eine Immobilie festzulegen.

Der Kunde ist König – egal ob Verkäufer oder Käufer

Der Kern einer guten Beratung bleibt, dass ein guter Makler sich Zeit für seine Kunden nimmt und auf Wünsche, Bedürfnisse und Sorgen eingeht. Er erwähnt Risiken und hat kein Problem damit, wenn Anwälte, Gutachter oder andere Experten eingeschaltet werden. Vermittlungen von Immobilien ohne Besichtigungstermin und Vorauszahlungen sind ein absolutes Tabu.

Kundenberatung und Immobilienbewertung sind aber nur ein Teil der Leistungen, die ein Immobilienmakler erbringen sollte. Ein professioneller Makler beschafft alle nötigen Unterlagen wie Energieausweis, Grundbuchauszüge, Grundrisse und Grundsteuerbescheid. Er erstellt qualitativ hochwertige Objektbilder sowie ein repräsentatives, ansprechendes und werbewirksames Exposé. Nach der Zielgruppenermittlung und Planung der Vermarktungsstrategie wählt er die passenden Vermarktungskanäle für seine Kaufinteressenten aus. Außerdem kümmert sich der Immobilien-Profi um die Organisation und Durchführung von Besichtigungsterminen und Verkaufsverhandlungen. Um möglichst viele Kaufinteressenten zu generieren, rufen guten Makler auch die Interessenten innerhalb von zehn Minuten nach Online-Anfrage zurück. McMakler ermöglicht zudem Besichtigungstermine direkt online zu buchen – schnell, einfach und zeitunabhängig.

Eine einwandfreie Objektübergabe gehört ebenso zu den Aufgaben eines Maklers. „Wer als Makler gute Arbeit leistet, ist auch nach Verkaufsabschluss für seine Kunden erreichbar. Darüber hinaus wirkt sich eine gute Kundenpflege immer positiv auf die eigene Weiterempfehlung aus“, ergänzt der Geschäftsführer von McMakler.

Sondersituation: Bieterwettbewerb

Bei mehreren Interessenten für ein Objekt bieten viele Maklerunternehmen Bieterverfahren an. McMakler verzichtet dabei ganz bewusst auf eine Online-Auktion wie von einigen Maklern bekannt, sondern ist direkter Ansprechpartner und Moderator für Verkäufer und Käufer. Nur so kann ein

strukturiertes und transparenter Ablauf für alle Beteiligten sichergestellt werden. "Wir setzen Technik nur da ein, wo sie Sinn macht und vor allem kundenorientiert ist, wie bei 360-Grad-Besichtigungen oder der Bereitstellung aller relevanter Unterlagen in einem freigegebenen Datenraum. Bei einer Auktion dagegen, gerade wenn es um sehr hohe Beträge bei einem Immobilienverkauf geht, ist die menschliche Komponente nicht ersetzbar", sagt Heintzenberg. Und weiter: „Die Vorstellung, dass einem Kaufinteressenten ein wichtiger Termin dazwischenkommt, er daher den Countdown der Auktion verpasst und kein letztes Gebot abgegeben kann, ist beim Erwerb (s)einer (Traum)Immobilie ziemlich absurd. Auch haben Verkäufer in einigen Fällen genaue Vorstellungen, an wen sie verkaufen möchten und an wen nicht. Diesen emotionalen Faktor kann ein Online-Bieterverfahren, bei dem ein letzter Knopfdruck entscheidet, nicht berücksichtigen.“

Weitere wissenswerte Informationen rund um das Thema [Maklerwahl](#) und eine [kostenlose Immobilienbewertung](#) bietet McMakler auf seiner Website.

Über McMakler

McMakler (www.mcmakler.de) ist ein in Deutschland und Österreich aktiver Full-Service Immobiliendienstleister und verbindet seit 2015 modernste, digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Beratung seiner Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mit diesem hybriden Geschäftsmodell hat sich McMakler zu einem Pionier der Digitalisierung in der Maklerbranche und zu einem der schnellst wachsenden Immobilienunternehmen Deutschlands entwickelt. Das Unternehmen, mit Hauptsitz in Berlin, beschäftigt aktuell mehr als 550 Mitarbeiter, davon 300 eigene Makler. Gründer und Geschäftsführer sind Felix Jahn, Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka. Zudem verfügt Felix Jahn über große Erfahrung mit schnell wachsenden Unternehmen. Er war Mitbegründer von Home24, Europas größtem Online-Möbelhändler und Investor vieler schnell wachsender Unternehmen wie Zalando und der Auto1 Group.