

## Immotipp der Woche (59)

### 10 Fragen an Makler (3)

Heute die Fragen 5 und 6:

#### 5. Besichtigungen

Bei dieser Frage trennt sich sehr schnell die Spreu vom Weizen, denn einen fleißigen Makler erkennt man nicht an der Anzahl der durchgeführten Besichtigungen, sondern an deren Qualität. Deshalb sollten Sie fragen: „Unter welchen Voraussetzungen führen Sie Besichtigungen durch?“ Gute Makler geben sich große Mühe, schon vorher zu ergründen, ob die Immobilie für den Interessenten die Richtige ist. Viele Besichtigungstermine bleiben Ihnen erspart, wenn der Makler im Vorfeld feststellt, ob der Interessent Ihr Haus oder Ihre Wohnung auch bezahlen kann. Oder wollen Sie immer wieder Unbekannten Ihre Räumlichkeiten vorführen, die der Makler vielleicht nicht einmal persönlich kennt, weil er mit jedem Anrufer sofort einen

Besichtigungstermin vereinbart?

#### 6. Mitgliedschaften

„In welchem Verband sind Sie Mitglied?“ Diese Frage sollten Sie nicht stellen, warten Sie einfach ab, ob Ihr Makler Sie selbst darüber aufklärt. Mitgliedschaften in Verbänden sind häufig leicht zu erreichen. Wer sich jedoch als Makler ausschließlich über seine Mitgliedschaft definiert und sich bisher keinen eigenen Namen geschaffen hat, kann Ihre Immobilie selten erfolgreich verkaufen. Einen guten Makler erkennen Sie immer daran, dass er professionell Eigenmarketing betreibt und sich nicht mit fremden Federn schmücken muss.



Mit freundlicher Empfehlung  
**Peter Vierheilig**

**Immobilie zu verkaufen? Wir beraten Sie gern. Rufen Sie uns an!**



### Vierheilig & Partner

Gesellschaft für Bank- und  
Immobilienberatung mbH  
Pestalozzistraße 1, 07551 Gera  
☎ 0365 / 54818000  
www.vierheilig-immobilien.de

