

# WAS MACHT EIGENTLICH EIN MAKLER?



## EXPERTISE

Der Makler kennt **DAS 1x1 DES VERKAUFS**, weiß, worauf geachtet werden muss und wie man eine Immobilie mit einem aussagekräftigen Exposé perfekt für den Verkauf vorbereitet.



## TRANSPARENZ

Informationen bewerten und nach Wichtigkeit **FILTERN** und **PRIORISIEREN**.



## MARKTKENNER

Er kennt den lokalen Markt und den genauen **WERT** einer Immobilie.



## TIMING

Er kennt die **MARKTSITUATION**, den Wert einer Immobilie und weiß genau, wann man **KAUFEN UND VERKAUFEN** muss.

## STETS AKTUELL

Nutzt nur die qualifiziertesten Services, wie den **MARKTNAVIGATOR** von ImmobilienScout24, um immer die **AKTUELLESTEN DATEN** für die Vermarktung zu verwenden.



## KREATIVITÄT

Er ist eine **IDEENSCHMIEDE**, indem er aufzeigt, welche Möglichkeiten in der Immobilie stecken und wie man diese baulich entwickeln sowie **NUTZEN** kann.



## REICHWEITE

Er stellt aussagekräftige **ANZEIGEN** bei ImmobilienScout24 ein und schafft so die richtige **AUFMERKSAMKEIT** für Ihr Objekt.



## KNOW-HOW

Beschaffung aller notwendigen **UNTERLAGEN**, die für den Verkauf unerlässlich sind, wie z. B. der **ENERGIEAUSWEIS**.

## VERKAUFSEXPERTE

Als Situationsakrobatiker kann er mit **KOMPETENZ** und gezieltem **KNOW-HOW** vor Ort überzeugen.



## LÖSUNGEN

Er ist langfristiger Partner in allen Belangen und steht auch in schwierigen Situationen, wie z. B. im Trauerfall, mit **RAT UND TAT** zur Seite.