

# Immobilientipp

Die Service-Rubrik in Ihrem Stadtjournal

## Trotz Online-Marketing: Hausverkauf ist Vertrauenssache



Wolfram Hundeshagen

Die Onlinewelt ist heute allgegenwärtig, auch in der Immobilienvermittlung. Jedoch kann sie die Expertise des erfahrenen regionalen Maklers ersetzen? Das Wissen zum heimischen Immobilienmarkt und die Fähigkeit, auf die individuellen Bedürfnisse des Eigentümers und Interessenten einzugehen, das können anonyme Online-Makler kaum leisten. Und dabei ist dieser Punkt so wichtig. Denn man darf vor allem nicht vergessen, dass ein Haus- oder Wohnungskauf und -verkauf immer starkes Vertrauen voraussetzt.

Ein Immobilienverkauf ist ein komplexer und emotionaler Prozess. Das geliebte Haus mit all seinen Erinnerungen loszulassen, erfordert einen versierten Makler mit Fingerspitzengefühl, Menschenkenntnis und

Empathie. Das daraus resultierende Vertrauen lässt sich digital nicht erzeugen. Hier braucht es die persönliche Begegnung. Wer als Privatperson sein Haus veräußert, möchte meist das Gefühl haben, dass er es dem „richtigen“ Nachfolger anvertraut und es in guten Händen ist. Für den Suchkunden bedeutet der Erwerb einer Immobilie oft einen im Leben einmaligen Schritt und die teuerste Einzelinvestition, die er je tätigen wird. In diesem Sinne kann auch der Online-360-Grad-Rundgang keine persönliche Begegnung ersetzen. Ein guter Makler lässt beide Seiten nie alleine und überprüft vor der Besichtigung unter anderem auch, dass die gewünschte Immobilie für den Suchenden finanzierbar ist. So kann der Makler dem Eigentümer bestätigen, dass er nur Interessenten mit geprüfter Bonität in dessen Zuhause lässt. Besichtigungstourismus wird so vermieden.

Digitale Medien sind in der Immobilienvermittlung dennoch nicht mehr wegzudenken. Professionelle Makler haben die modernen Tools längst in ihren Berufsalltag integriert. Online-Immobilienportale und soziale Medien sind zeitgemäße Mög-

lichkeiten für die Vermarktung einer Immobilie. Sie sorgen für einen professionellen Auftritt und eine optimierte Organisation des Vermittlungsprozesses im Hintergrund. Außerdem schafft Digitalisierung Transparenz. Sowohl Eigentümer als auch Suchkunden profitieren davon. Wo früher Immobilienangebote in Printmedien – oft gespickt mit Abkürzungen – inseriert wurden, dominieren heute Onlineportale. Die Plattformen haben hohe Reichweiten und sind praktisch global einzusehen.

Das Vertrauen des Kunden jedoch gewinnt man vor allem über die persönliche Begegnung. Der professionelle Vermittler hört zu und ermittelt durch passende Fragestellungen die tatsächlichen Bedürfnisse und Wünsche der Kunden. Nur so kann man gemeinsam maßgeschneiderte Lösungen finden und im Sinne aller Beteiligten zu einem erfolgreichen Vertragsabschluss kommen.

IHR WOLFRAM HUNDESHAGEN,  
IMMOBILIENMAKLER (IHK),  
GEPRÜFTER FREIER SACH-  
VERSTÄNDIGER FÜR IMMOBILIEN-  
BEWERTUNG (WERTCERT®),  
VON POLL IMMOBILIEN SHOP  
BAD ORB

VERKAUF | VERMIETUNG | INVESTMENT

VP VON POLL  
IMMOBILIEN

### Kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie?

Eigentümern bieten wir eine  
kostenfreie Bewertung ihrer Immobilie an.

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme.

T.: 06052 - 60 59 80



Shop Bad Orb | Würzburger Straße 1 | 63619 Bad Orb | bad.orb@von-poll.com

[www.von-poll.com/bad-orb](http://www.von-poll.com/bad-orb)