

## Hausverkauf: Zeitersparnis durch Makler

27.03.2007, 10:39 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *PlanetHome AG*

---

München, 27. März 2007. Wer schon einmal versucht hat, ein Haus zu verkaufen, der weiß, wie mühselig sich die Sache gestalten kann: Woche für Woche werden Anzeigen geschaltet, Termine vereinbart und Hausbesichtigungen durchgeführt. Doch trotz aller Bemühungen bleibt der Verkauf allzu oft erfolglos. Außer Spesen nichts gewesen - das ist die frustrierende Erfahrung vieler Verkäufer. Geistert die Immobilie nach Monaten immer noch erfolglos durch die Gazetten, nimmt die Zahl der Kaufinteressenten rapide ab, denn welcher Interessent will schon einen abgestandenen Ladenhüter erwerben? Letzter Strohalm vieler Privatverkäufer ist der Gang zum Makler. Dieser soll es dann richten.

Doch solch negative Erfahrung muss nicht sein. Wer rechtzeitig einen versierten Verkaufsprofi zu Rate zieht, der bekommt sein Objekt zeitnah an den Mann oder die Frau und kann mit dem Erlös die gewünschten Aktivitäten realisieren. Geschickte Makler schaffen es immer wieder, selbst schwer verkäufliche Objekte in angemessener Zeit zu veräußern. Woran liegt das? "Das Erfolgsgeheimnis fußt auf langjähriger Erfahrung und dem breiten Marktzugang kooperierender Makler", verrät Robert Anzenberger, Vorstand des Immobiliendienstleisters PlanetHome. Während Privatverkäufer fast immer Laien sind, die in den seltensten Fällen schon mal ein Objekt verkauft haben, könnten professionelle Makler ihre Markkenntnis, ihre Verkaufserfahrung und gute Kontaktmöglichkeiten gezielt ausspielen - zum Vorteil beider Seiten.

Ein großer Vorzug von professionellen Immobilienhändlern sind ihre vielfältigen Vertriebskanäle. So können sie Suchdatenbanken einsetzen und gezielt nach möglichen Kaufinteressenten abfragen. Die Namen, die das Programm auswirft, sind in der Regel erstklassige Ansprechpartner für das zu veräußernde Objekt. Zusätzlich greifen kooperierende Makler, wie es zum Beispiel bei PlanetHome der Fall ist, auf ein Netzwerk von Kollegen und Immobilienbüros sowie Kooperationen mit Banken und Versicherungen im ganzen Bundesgebiet zurück. Die Zahl möglicher Kaufinteressenten vergrößert sich dadurch überproportional. Privatverkäufer sind dagegen fast immer Einzelkämpfer und verfügen nicht annähernd über solche Möglichkeiten.

Ein weiterer Vorteil von Maklern sind professionelle Marketingstrukturen. Beim Individualverkauf setzen Eigentümer bevorzugt auf kostenlose Inserate in Stadtteilblättern oder auf Kleinaushänge in diversen öffentlichen Schaukästen. Manchmal wird auch etwas Geld in die Hand genommen und eine Anzeige in der örtlichen Tagespresse geschaltet. Makler besitzen ein deutlich größeres Verkaufspotenzial. Neben Inseraten gestalten sie informative Exposés, die sie in ihren Filialen sowie bei kooperierenden Finanzierungs- und Bankpartnern aushängen. Außerdem schreiben sie potenzielle Interessenten gezielt an. Präsentationen in hauseigenen Immobilienmagazinen erzielen ebenfalls beste Ergebnisse. Große Immobiliendienstleister wie PlanetHome verfügen zudem über Kooperationen mit großen regionalen und überregionalen Internetportalen. Dort sind die Objekte in entsprechenden Rubriken gelistet. "Interessenten können zielgerichtet nach ihrem Wunschobjekt suchen und - wenn möglich - es auch gleich per Videorundgang besichtigen", veranschaulicht Anzenberger die außergewöhnliche visuelle Darstellung bei PlanetHome.

Die Arbeit eines erfahrenen Maklers garantiert nicht nur zielgerichteten Verkaufserfolg. Auch der Aufwand des Verkäufers sinkt erheblich. So entfällt der eigene Werbeaufwand, zugleich verringert sich der Besichtigungstourismus. Denn seriöse Makler kümmern sich nicht nur um mögliche Kunden, sie begleiten auch die weiteren Verkaufsgeschäfte. Sie vereinbaren nach intensiven Vorgesprächen gezielt Besichtigungstermine und wählen anschließend potenzielle Käufer aus. Damit reduzieren sich die tatsächlichen Verkaufsgespräche für den Verkäufer auf ein Minimum. Am Ende sichert der Makler solvente Käufer, die ein wirklich ernsthaftes Interesse an der gebotenen Immobilie haben. Verkäufer sparen damit Zeit sowie jede Menge Arbeitsaufwand und erzielen den maximalen Kaufpreis für ihre Immobilie.

PlanetHome AG  
Annette Siragusano  
Leitung Marketing und Presse

Münchner Straße 14  
85774 München / Unterföhring  
Telefon: +49 (0) 89 767 74 226  
Fax: +49 (0) 89 767 74 399  
annette.siragusano@planethome.com

## **Portrait**

### Über PlanetHome

Die PlanetHome AG hat sich als einer der führenden Immobiliendienstleister mit den Kernbereichen Vermittlung und Finanzierung von Wohnimmobilien etabliert und beschäftigt derzeit 350 Mitarbeiter.

Im Bereich Immobilienfinanzierung gehört PlanetHome mit einem Finanzierungsvolumen von rund 2 Mrd. Euro p.a. zu den drei größten Vermittlern von privaten Baufinanzierungen in Deutschland. Neben der TÜV-geprüften Finanzierungsplattform bietet PlanetHome seinen Partnern professionelles Produktmanagement sowie Multichannel-Vertriebsunterstützung. PlanetHome betreut mehr als 1.500 Filialen und ist Marktführer in der partnerbasierten Baufinanzierung.

In der Immobilienvermittlung gehört PlanetHome mit rund 60 Büros zu den führenden Immobilienvermittlern Deutschlands. Das Unternehmen steht für die Kombination aus kompetenter Beratung und modernster Technologie. Pro Jahr vermittelt PlanetHome rund 2.000 Immobilien.

---

News-ID: 127274 • Views: 1879 (Stand: 24.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/127274/Hausverkauf-Zeitersparnis-durch-Makler.html>