



Pressemeldung Mr. Lodge GmbH

## **Von positiven Rezensionen bis Multilingualität: Merkmale professioneller Immobilienmakler**

- Reputation und Erfahrung des Maklers entscheiden über Erfolg
- Makler mit Zusatzleistungen wie Home Staging und Technischer Service holen mehr aus einer Immobilie heraus

**München, 27. Februar 2019. Ob eine Altbauwohnung im Herzen Schwabings, ein Penthouse mit Blick auf den englischen Garten oder ein kleines Apartment in Neuhausen: Wer Wohneigentum verkaufen möchte, fährt mit einem Makler oftmals besser. Besonders in begehrten Städten wie München mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 4,5 Milliarden Euro (2017) bei Eigentumswohnungen ist die Wahl des richtigen Maklers genauso wichtig wie die Entscheidung für den Verkauf. Peter Sarta, Leiter Immobilienverkauf bei Mr. Lodge, erklärt, worauf Interessenten bei der Wahl des Maklers achten sollten.**

### **Erfahrung als Grundstein von Fachkenntnis**

Für einen ersten Eindruck zahlt es sich Sarta zufolge aus, aussagekräftige Bewertungen in bekannten Immobilienportalen oder auch Google-Rezensionen zu lesen. Verkäufer erfahren auf diese Weise schnell, welche Dienstleistungen angeboten werden und wie es um die Reputation des Objektvermittlers bestellt ist. Wichtig ist neben der Bewertungsqualität auch die Anzahl von Bewertungen, die Gradmesser für die Relevanz des Anbieters ist. Der Ruf des Maklers steht laut Sarta häufig in Zusammenhang mit dessen Marktexpertise. „Im besten Fall greift der Makler beziehungsweise die Mittlerfirma auf einen langjährigen Erfahrungsschatz zurück und ist Experte, was aktuelle Entwicklungen auf dem lokalen Markt angeht. Dies ist die Voraussetzung dafür, dass der Makler über eine mehrstufige Analyse seriös den Objektwert bestimmen kann“, erklärt Sarta. Zudem muss sich ein Makler auch mit Vergleichsimmobilien beschäftigen, mit denen sein eigenes Angebot im Wettbewerb steht. „Das kommt häufig zu kurz“.

### **Professionelle Präsentation der Immobilie für Abschluss ausschlaggebend**

Hallende Räume, unbewohnte Zimmer und kaltes Ambiente: Bei der Wohnungsbesichtigung ist zum Teil viel Vorstellungsvermögen notwendig. Nur wenige Immobilienmakler machen sich die Mühe und setzen deshalb auf „Home Staging“: Eine Mischung aus Dekoration und Teilmöblierung mit dem Ziel, einer Immobilie mehr Flair und Wohnlichkeit zu verleihen und über eine geschmackvolle Einrichtung einen möglichst breiten Kundenkreis anzusprechen. Sarta: „Bereits der minimalistische,

aber gezielte Einsatz von Möbeln, Dekoration und Licht wirkt sich positiv auf die Entscheidung von Interessenten aus“.

### **Technisches Potenzial muss genutzt werden**

Wie so oft im Leben ist der erste Eindruck der entscheidende. Ob selbstständiger Makler oder Mittlerunternehmen: Ein fachkundiger und übersichtlicher Onlineauftritt spricht für Professionalität und hilft dabei, Vertrauen zu schaffen. Neben hochwertigem Bildmaterial von professionellen Fotografen greifen Makler immer häufiger auf Exposés mit 360°- oder sogar 3D-Ansichten zurück. So können potenzielle Kunden bereits online virtuelle Rundgänge vornehmen und sich ein aussagekräftiges Bild der Immobilie machen. Sarta: „Dieser Service bietet einen echten Mehrwert und gehört zum Erfolgsgeheimnis moderner Makler.“

### **Die Beziehung zwischen Makler und Interessent als Erfolgsgeheimnis**

„Für die meisten Makler ist die Dienstleistung mit der erfolgreichen Vermittlung der Immobilie abgeschlossen und das Verhältnis zum Kunden wird nicht weiter fortgeführt“, sagt Sarta. Dabei sollten sich Makler auch nach Vertragsabschluss auf die weitere Betreuung des Kunden konzentrieren. Von der Unterstützung bei der Wahl der passenden Finanzierung bis hin zu kleineren Reparaturen an der Immobilie. Der Leiter des Immobilienverkaufs von Mr. Lodge weist darauf hin, dass ein hauseigener Technischer Service hilft, ein Verkaufsobjekt technisch einwandfrei herzustellen oder auf den neusten Stand zu bringen und so zu einem besseren Verkaufspreis führen kann. „Schon kleine Leistungen wie das Reparieren von tropfenden Wasserhähnen oder das Wechseln der Feuermelder machen den Unterschied im Vergleich zu anderen Anbietern“, sagt er.

### **Trend geht zur Internationalität**

In einer Zeit, in der sich verschiedene Sprachen und Kulturen in Städten vermischen und Ländergrenzen eine immer geringere Rolle spielen, erweitert ein multilinguales Maklerhaus den potenziellen Verkäufer- und Käuferkreis. Der Trend geht weg von einer eindimensionalen Kundenansprache hin zu mehrsprachigen Teams, um alle potenziellen Interessenten kompetent und gezielt ansprechen zu können. Laut Sarta spricht es für die Professionalität eines Maklers in internationalen Städten wie München, wenn sie ihre Dienste in verschiedenen Sprachen anbieten können.

### **Über Mr. Lodge**

Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung am Münchner Immobilienmarkt ist Mr. Lodge der führende Anbieter von möbliertem Wohnen auf Zeit. Seit 2015 ist das Unternehmen zudem erfolgreich im professionellen Immobilienverkauf tätig. Die Verkaufsabteilung begleitet Immobilieneigentümer persönlich und kompetent bei der Veräußerung ihrer Objekte von der ersten Besichtigung bis zum Notartermin. Das Service-Portfolio reicht dabei weit über die Dienstleistungen herkömmlicher Immobilienmakler hinaus: Fachkundige Immobilienbewertung vor Ort, individuelle Präsentation der Immobilie durch Home Staging und professionelle Fotografie, optimale Vermarktung in den relevanten Print- und Online-Medien sowie Renovierungen und Sanierungen durch einen Technischen Service. Mr. Lodge greift auf langjährige Geschäftsbeziehungen zu Kapitalanlegern zurück und ist mit einem 16-sprachigen Team international aufgestellt. Für weitere Informationen: <https://www.mrlodge-immobilien.de/>

**Pressekontakt:**

SCRIVO Public Relations  
Ansprechpartner: Tristan Thaller  
Elvirastraße 4, Rgb.  
D-80636 München

tel: +49 89 45 23 508 15  
fax: +49 89 45 23 508 20  
e-mail: [tristan.thaller@scrivo-pr.de](mailto:tristan.thaller@scrivo-pr.de)  
internet: [www.scrivo-pr.de](http://www.scrivo-pr.de)

**Unternehmenskontakt:**

Mr. Lodge GmbH – Wohnen auf Zeit  
Ansprechpartnerin: Silke Steingröver  
Barer Straße 32  
D-80333 München

tel: +49 89 340 823 87  
fax: +49 89 340 823-23  
e-mail: [silke.steingroever@mrlodge.de](mailto:silke.steingroever@mrlodge.de)  
internet: [www.mrlodge.de](http://www.mrlodge.de)