

# [H] AUSGEFRAGT

## 4 Fragen an ...

Michael Müller und Stephanie Schilling



**Woran erkenne ich eigentlich einen guten Makler?**

**S:** Ein guter Makler ist kaufmännisch, vor allem aber rechtlich im Wohnwesen ausgebildet, kennt sich also mit der aktuellen, wirklich komplizierten Rechtsprechung im Immobiliensektor aus und kümmert sich um die Vermarktung eines 1-Zimmer-Apartements zur Miete genauso engagiert und motiviert, wie um eine Luxusimmobilie.

**„Gute Makler tragen nicht unbedingt Anzug und Krawatte, sondern zeichnen sich aus durch gute und fundierte Ausbildung, Erfahrung sowie Fach- und Marktkenntnis in ihrem Bereich.“**

(Michael Müller)

**M:** Gute Makler hören ihren Kunden zu, schmieren ihnen bei der Werteschätzung ihrer Immobilie keinen sprichwörtlichen „Honig um den Bart“ nur um einen Auftrag zu bekommen, sondern ermitteln den am Markt bestmöglich zu



erzielenden Preis. Sie tragen nicht unbedingt Anzug und Krawatte, sondern zeichnen sich aus durch gute und fundierte Ausbildung, Erfahrung sowie Fach- und Marktkenntnis in ihrem Bereich.

**Warum sollte ich eigentlich einen Makler beauftragen, der nimmt doch nur horrenden Provision?**

**M:** Eine Immobilie zu kaufen oder zu verkaufen ist oft nicht nur ein finanziell großer Schritt im Leben. Als sachverständige Makler geben wir Antworten auf alle wichtigen Fragen: Was ist meine Immobilie wert? Passt diese Immobilie zu mir? Ein aussagekräftiges Exposé gibt erste Auskünfte, ebenso wie ein erstes Beratungsgespräch. Wir verhindern einen „Immobilientourismus“, nicht jeder soll doch durch die eigenen und oft privaten vier Wände geführt werden, wenn Immobilie und Interessent von vornherein nicht zusammenpassen.

**„Oft denkt man „Mensch, der Makler schließt nur die Tür auf, zeigt kurz Wohnung und Haus und kassiert dafür ab“. Tatsächlich arbeiten wir aber still und kundenorientiert im Hintergrund.“**

(Stephanie Schilling)

**S:** Wir als Makler machen Bonitätsprüfungen insbesondere bei Vermietungen, so dass Vermieter sicher sein können, einen guten und solventen Mieter zu bekommen. Oft denkt man „Mensch, der Makler schließt nur die Tür auf, zeigt kurz Wohnung und Haus und kassiert dafür ab“. Tatsächlich arbeiten wir aber still und kundenorientiert im Hintergrund. Wir bewerten eine Immobilie, ermitteln den erzielbaren Preis, veröffentlichen Exposés auf Immobilienbörsen, bereiten Notarverträge vor u.V.m. Verkäufer, Käufer, Mieter und Vermieter können sicher sein, dass sie rechtssicher betreut werden und damit ein „böses Erwachen“ am Ende ausbleibt.

**Was zeichnet Sie als Makler Firma besonders aus?**

**S:** Als ausgebildete Immobilienkauffrau weiß ich, wovon ich spreche, wenn es um Immobilien geht. Meine Kunden fühlen sich gut beraten und unterstützt, denn ich nehme mir Zeit, bin ziemlich direkt, wenn es um den „echten“ Preis geht. Ich finde es wichtig, ehrlich und transparent zu



arbeiten, auch wenn es manchmal „weh“ tut. Müller Immobilien steht seit Jahren für Qualität, Marktkenntnis und vor allem ehrliche Beratung und Zuverlässigkeit!

**M:** Die Zufriedenheit meiner Kunden aber auch meiner Mitarbeiter ist mir besonders wichtig. Durch jahrzehntelange Erfahrung auf dem Immobiliensektor kenne ich den Pulsschlag der Region und der Immobilien. Vorort erhalten Kunden bei Müller Immobilien vielleicht nicht immer spektakuläre Werte ihrer Immobilie präsentiert und finden auch keine Schnäppchen, aber sie erhalten stets realistische und vor allem faire Preise für Käufer, Mieter und Vermieter. Wir sind ganz bewusst nicht an eine Kette oder einen Franchiser gebunden! Nur wirklich selbstständige Maklereibetriebe können eben unabhängig arbeiten!

**Beschreiben Sie sich in fünf Worten:**

**S:** fröhlich, kompetent, ehrgeizig, pferdeverrückt, Schokolade

**M:** erfahren, Immo-Profi, humorvoll, ungeduldig, krawattenlos