

Wie Sie an die Insider-Tipps der Anwohner gelangen

Der Makler hat Ihnen ein neues Gebiet vorgeschlagen? Sie kennen sich in diesem „Viertel“ jedoch noch nicht so gut aus? Ich habe einen tollen Tipp für Sie, sich aus 1. Hand über Ihre Nachbarschaft zu informieren.

www.MeineNachbarschaft.de gibt Antwort auf alle Fragen rund um das Thema Wohnumfeld. Welche ist die beste Schule in meiner Nähe? In welcher Apotheke bekomme ich auch nachts noch Hilfe? Und wer hat Lust auf die Gründung eines neuen Fußballclubs im Kiez? Anwohner haben jede Menge Insider-Tipps auf Lager und kennen sich in ihrer Umgebung bestens aus.“

„Meine Nachbarschaft“ ist eine kostenlose Community und eröffnet auch Privatleuten eine ganz neue Dimension der Suche nach dem richtigen Standort der neuen Immobilie.

Besonders empfehlenswert für Leute, die wirklich direkt aus einer anderen Stadt kommen und beruflich nun gezwungen sind umzuziehen.

Nutzen Sie die neuen Recherchemöglichkeiten.

Die andere Möglichkeit solche Portale zu nutzen?

Sie suchen ein Haus in Ihrer Lieblingsumgebung oder wollten schon immer in einem ganz bestimmten Viertel wohnen, leider sind die Angebote stark begrenzt? Oder Sie wissen, dass freie Objekte meist innerhalb weniger Tage einen neuen Besitzer finden und in den großen Immobilienportalen manchmal gar nicht auftauchen?

Dann nutzen Sie doch ab sofort auch dafür die Communitys. Ein gutes Beispiel hierfür sind www.GuteFrage.net oder wenn Sie Mutter sind, warum nicht auch bei www.Netmoms.de fragen? Nachbarn wissen meistens als erstes, wo eine Immobilie frei wird! Nachbarn wissen, wen Sie ansprechen können!

Freunden Sie sich also mit Leuten aus Ihrer Wunschwohnung an und sprechen Sie ganz offen aus, wie sehr Sie sich erhoffen auch dort zu wohnen! Die Menschen in solchen Community´s helfen oftmals gerne und vielleicht ergibt sich ja schon eine neue Freundschaft aus der Nachbarschaft - bevor Sie überhaupt eingezogen sind. Probieren Sie es

aus, die Nutzung ist kostenlos und Sie können sich jederzeit wieder abmelden.

Schalten Sie selbst eine Suchanzeige

Statt selbst viel Zeit in das Lesen von Immobilienanzeigen in Onlineportalen oder dem Kauf von Zeitungen zu investieren, schalten Sie doch selbst eine Suchanzeige und lassen Sie direkt Angebote auf Sie zukommen.

Es gibt einige Wochenblätter bei denen Sie eine private Anzeige kostenlos aufgeben können. Meist ist dies in den ebenfalls kostenlos verteilten Regionalzeitungen möglich – fragen Sie einfach nach.

Die andere Möglichkeit sind Online-Kleinanzeigenmärkte. In einigen gibt es auch einen Immobilienteil und auch hier können Sie kostenlos eine Anzeige schalten. Suchen Sie sich große Kleinanzeigenmärkte wie zum Beispiel: <http://hauskauf-tipps.net/local24> *damit Ihre Anzeige auch möglichst oft gelesen wird und sich der Aufwand lohnt.

Ein Tipp dazu: Richten Sie sich für die Haussuche eine neue nur dafür verwendete Email-Adresse ein. Somit vermeiden Sie, dass Ihre Hauptemailadresse auch noch nach der Suche von eventuellen Angeboten überhäuft wird. Denn natürlich werden sich auf diese Anzeige auch Makler wenden, die Ihnen weitere Angebote unterbreiten werden. Nach dem erfolgreichen Kauf einer Immobilie, können Sie diese Mailadresse einfach abmelden.

ABER: Vermeiden Sie Mailadressen wie „haussuche@gmail.“ hauskaufen@...“ oder ähnliche Begriffe. Hier werden Sie von einigen Makler rot eingestuft und nicht beachtet, da der Makler davon ausgehen könnte, dass sich ein anderer Makler hinter der email-Adresse versteckt und Angebote ausspionieren möchte. Kein Witz – natürlich herrscht auch in diesem Markt ein starker Konkurrenzkampf, es geht schließlich um viel Geld.

Unterschätzen Sie nicht Ihr persönliches Umfeld

Erzählen Sie Allen und Jedem, dass Sie auf der Suche nach einem Haus zum Kauf sind!

Klingt vielleicht etwas übertrieben. ABER unterschätzen Sie niemals die Dynamik eines großen Netzwerkes!

Tante Emma erzählt Oma Frieda, dass Sie sich entschlossen hat Ihr Haus zu verkaufen und Oma Frieda erinnert sich an ein Gespräch mit Onkel Bernd, der Ihr erzählt hat, dass SIE auf der Suche nach einem Haus sind! - Ja, das Beispiel ist etwas überspitzt. Jedoch genau so funktioniert es oftmals tatsächlich.

Also erzählen Sie es JEDEM der nach Ihnen fragt. Tante, Onkel, Oma, Familie, Freunde, Arbeitskollegen, Nachbarn... Und vergessen Sie nicht den Frisör, Arzt, Kindergärtnerin, Bäckerin, die Eltern der Freunde Ihres Kindes... usw.

Über die Resonanz werden Sie erstaunt sein, versprochen!

Schwingen Sie sich auf Ihr Rad und fahren Sie Ihre Wunschgegend ab.

Fahren Sie jede Straße langsam ab und suchen Sie nach Hinweisen, ob ein Haus zum Verkauf steht. Oftmals werden Sie ein Verkaufsschild entdecken von einem Haus, welches Sie noch nirgends auf den gängigen Internetplattformen gesehen haben. Vielleicht, weil es ganz neu zum Verkauf steht. Vielleicht, weil es einfach nur im Kundennetz des Maklers vermarktet werden darf. Vielleicht, weil der Besitzer es nicht überall im Netz stehen haben möchte... Gründe dafür gibt es viele! Also suchen Sie direkt vor Ort nach Hinweisen.

Für „Mutige“ unter Ihnen gibt es noch einen Tipp dazu: Sehen Sie Menschen im Garten oder gerade die Zeitung aus dem Briefkasten holen? Dann sprechen Sie sie an. Geben Sie Ihre Suche direkt bekannt und fragen Sie, ob sie nicht jemanden hier in dieser Gegend kennen, der sein Haus verkaufen möchte.

Es gibt Makler, die genau so vorgehen oder direkt Leute engagieren, die dies für Sie übernehmen – und somit wirklich schöne Häuser akquirieren und für hohe Provisionen vermitteln.

Für gefragte Gegenden fertigen Makler auch direkte Flyer an und verteilen diese per Post an alle Haushalte in der Wohngegend. Das ist natürlich aufwendig, aber wenn nun eine private Suchanfrage im Briefkasten des Hauseigentümers ist, wird dieser sicher viel eher geneigt sein anzurufen.

Das „schwarze Brett“

Immer wieder gesehen, und noch immer erfolgreich, ist auch das „schwarze Brett“ im Supermarkt, Rathaus oder wo auch immer in Ihrer Stadt sich die Gelegenheit ergibt. Machen Sie auch hier ihre Suche bekannt und pinnen Ihre Wünsche und Suchkriterien mit einer Kontaktmöglichkeit fest.

Gerade ältere Menschen sind neugierig und lesen diese Pinnwände. Sehr interessant ist dabei, dass sich diese Zielgruppe vielleicht gar nicht mit dem Internet auskennt und somit Ihre Immobilien dort auch gar nicht anbieten.

Klassisch ist natürlich der Makler

Wenn Sie bereit sind, für das richtige Haus auch eine Provision zu bezahlen, dann suchen Sie sich einen Makler und geben diesem einen exakten Suchauftrag – kostenlos natürlich. Ein Makler erhält sein Geld erst nach erfolgreicher Vermittlung und Kauf des neuen Objektes.

Warum kann es sinnvoll sein, sich bei einem Makler als Suchender zu registrieren?

Viele Hausverkäufer wenden sich an einen Immobilienmakler vor Ort und bieten Ihr Objekt diesem Makler zum Verkauf an. Sie begeben sich in die Hände des Experten und wollen sich mit dem Verkauf nicht belasten. Auch gibt es Verkäufer, die Ihr Haus unauffällig am Markt anbieten möchten

und keine breite Werbung wünschen. Hier vermittelt der Makler ausschließlich über bestehende Kontakte.

Dann gibt es Verkäufer die sich in einer schwierigen familiären Situation befinden oder in einer finanziellen Notlage. Ein Makler soll helfen und das Objekt schnellstmöglich verkaufen, oftmals trotzdem unauffällig. Das heißt, dieses Objekt wird am offiziellen Markt gar nicht angeboten – sondern der Makler geht z.B. seine Kundenkartei durch und versucht das Haus hierüber zu vermarkten.

Manchmal wohnen die Eigentümer eines Haus auch gar nicht mehr vor Ort, dann werden sich diese mit Sicherheit einem Makler anvertrauen – auch in diesem Fall kommen Sie ohne den Makler nicht an die gewünschte Immobilie ran.

Fazit: Es gibt Immobilien die Ihnen als Privatperson ohne den Makler einfach verschlossen bleiben. Es ist deshalb wirklich überlegenswert sich bei der Suche auch an einen Immobilienmakler zu wenden.

Bitte beachten Sie unbedingt folgendes: Sollten Sie mit mehreren Maklern Kontakt haben und ein Makler stellt Ihnen ein Objekt vor, welches Sie schon von einem anderen Makler kennen – dann MÜSSEN Sie dies unbedingt sofort mitteilen. Am besten kurz schriftlich und nachweisbar. Unter Umständen kann es Ihnen sonst passieren, dass mehrere Makler nach dem Kauf der Immobilie auf Sie zukommen und Vermittlungsprovision verlangen. Dies vermeiden Sie, in dem Sie dem Makler sofort mitteilen, dass Ihnen dieses Objekt schon von einem anderen Makler angeboten wurde. In eigentlich allen AGB's der Makler werden Sie dazu aufgefordert dies innerhalb einer bestimmten Zeit anzuzeigen. Anderfalls geht der Makler davon aus, Ihnen die Immobilie zuerst vorgestellt zu haben und somit Provisionsanspruch besteht.

Es gab schon Fälle bei denen der Käufer des neuen Objektes an 2 Maklern Provision bezahlen musste, weil er das gleiche Haus von zwei verschiedenen Maklern angeboten bekommen hatte, es kaufte und beide Makler danach Ihren Anspruch auf Vermittlung/Provision geltend machten – und auch Recht bekamen.

Fanden Sie die Tipps hilfreich? Gibt es Verbesserungsvorschläge? Oder haben Sie auch einen hilfreichen Tipp parat? Helfen Sie uns und anderen Lesern und hinterlassen bitte einen Kommentar: www.Hauskauf-Tipps.net/Haussuche

Viel Erfolg bei der Suche nach Ihrem ganz persönlichen Traumhaus!

Wünscht Ihr Team von
Hauskauf-Tipps.net

PS: Haben Sie Fragen zum Hauskauf? Bitte zögern Sie nicht, sondern schreiben Sie und wir werden versuchen Ihnen schnellstmöglich zu antworten: info@hauskauf-tipps.net

Ihnen haben die Tipps gefallen? Gern können Sie diesen Ratgeber weiterleiten und anderen Suchenden anbieten. Jedoch darf der Inhalt nicht verändert werden oder Links entfernt.

Oder Sie empfehlen uns direkt weiter:
Internetseite: www.hauskauf-tipps.net
Twitter: www.twitter.com/HauskaufTipps

* Partnerlink

Diese Publikation wurde herausgegeben von www.Hauskauf-Tipps.net und darf inhaltlich weder verändert noch kopiert werden!