

Maklaro

Firmensitz:	Hamburg
Gründung:	Juni 2013 unter dem Namen ImCheck24
Firmierung:	Maklaro GmbH
Geschäftsführer:	Nikolai Roth (CEO) & Cord-Christian Nitzsche (CPO)
Geschäftsfeld:	Vermittlung von wohnwirtschaftlichen Standardimmobilien
Kunden:	Immobilieeigentümer, Kaufinteressenten
Mitarbeiter:	15
Netzwerk:	ca. 600 unabhängige Sachverständige über Sprengnetter Gutachterorganisation. Exklusives & deutschlandweites Netzwerk von Immobilienberatern für Besichtigungen vor Ort.
Website:	https://www.maklaro.de

Warum ist der Immobilienverkauf mit Maklaro so effizient:

Maklaro bietet einen Rundum-Service für den Verkauf von Wohnimmobilien an, der für den Verkäufer deutschlandweit kostenfrei ist und sich im Wesentlichen in drei Schritte gliedert:

1. Objektaufnahme:

- Anerkannte Objektaufnahme durch einen unabhängigen Sachverständigen.
- Bewertung der Immobilie und gemeinsame Ermittlung des Verkaufspreises.
- Professionelle Exposé-Erstellung inkl. 3D-Grundrissen und ansprechenden Fotos.

2. Interessentengewinnung & -betreuung – den richtigen Käufer finden

- Bewerbung der Immobilie auf allen gängigen Immobilienportalen.
- Bewertung der Interessentenanfragen und Betreuung der Interessenten.
- Organisation und Durchführung von Besichtigungen.

3. Verhandlung & Kaufabwicklung – einen Top-Verkaufspreis erzielen

- Verhandlung des Preises, optional mit Bieterverfahren.
- Vorbereitung der Verkaufsunterlagen mit dem Notar.
- Betreuung beider Parteien bis zur Schlüsselübergabe.

Wie Maklaro sich finanziert:

Maklaro finanziert sich über eine reine Käuferprovision, die sich an den marktüblichen Provisionssätzen orientiert.

Welche Ziele Maklaro verfolgt:

Transparent und am Puls der Zeit: Das Ziel von Maklaro ist es, den Immobilienverkauf so effizient wie möglich zu gestalten. Als technologiegetriebener Immobilienmakler will das Unternehmen das in Verruf geratene Berufsbild des Immobilienmaklers neu beleben und den Immobilienverkauf zunehmend digitalisieren.

Was Maklaro so besonders macht:

Top-Preis durch das Online-Bieterverfahren und Transparenz bei der Kaufpreisfindung, machen Maklaro besonders attraktiv für Käufer und Verkäufer. Für zusätzliche Transparenz sorgt das Online-Cockpit von Maklaro: Hier können Kunden online, über ihr persönliches Cockpit, jede Entwicklung des Verkaufsprozesses im Blick behalten.

Wie das Online-Bieterverfahren abläuft:

Interessenten haben die Möglichkeit, über ihr persönliches Online-Cockpit an einem festgelegten Termin innerhalb von 30 Minuten auf eine Immobilie zu bieten. Alle Gebote sind in anonymisierter Form für alle Bieter sichtbar. Jeder Bieter hat so die Möglichkeit, sein Gebot jederzeit anzupassen. Sollte innerhalb der letzten 2 Minuten ein weiteres Gebot eingehen, so verlängert sich die Gebotsrunde um weitere 2 Minuten. Der Startpreis richtet sich nach dem Vermarktungspreis. Nach Beendigung des Bieterverfahrens kann sich der Verkäufer für ein Gebot entscheiden, eine Verkaufspflicht besteht aber nicht. Der Eigentümer kann das ganze Verfahren ebenfalls bequem von zuhause oder unterwegs beobachten.