# ÜBER DEN WERT EINER MAKLERIN

Seit 2010 begleitet und berät Corinna Guyenz Menschen, die eine Immobilie kaufen oder verkaufen möchten. Erst hat sie in der Immobiliengesellschaft einer Bank gearbeitet, 2017 hat sie sich mit GUYENZ Immobilien selbstständig gemacht. „Meine Erfahrungen bieten nun das solide Fundament für eine menschen- und bedürfnisorientierte Herangehensweise an den sich stetig verändernden Immobilienmarkt", sagt Corinna Guyenz.

**Wie ist Ihre Einschätzung der aktuellen Situation auf dem Immobilienmarkt?**
Die gegenwärtige Lage auf dem Immobilienmarkt ist zweifelsohne eine Herausforderung. Obwohl wir eine Zunahme an gebrauchten Wohnungen und Häusern sehen, sind die Preise nach wie vor auf einem relativ hohen Niveau. Zugleich verzeichnen wir einen Rückgang im Neubaubereich, hauptsächlich bedingt durch die steigenden Material- und Energiekosten, was zu Projektverschiebungen und -stornierungen führt. In dieser dynamischen Umgebung wird die Unterstützung durch einen erfahrenen Immobilienmakler zu einer unverzichtbaren Notwendigkeit.

**Unterscheiden sich aus Ihrer Sicht die aktuellen Bedingungen für Käufer und Verkäufer?**
Die aktuellen Bedingungen für Käufer und Verkäufer unterscheiden sich erheblich. Käufer stehen vor der Herausforderung gestiegener Finanzierungskosten aufgrund hoher Zinsen und der Auswirkungen der Inflation auf ihre Kaufkraft. Zusätzlich tragen Unsicherheiten bezüglich des Gebäudeenergiegesetzes zur Verkomplizierung der Kaufentscheidungen bei Selbstnutzern bei. Auf der anderen Seite sind Verkäufer mit längeren Vermarktungszeiten konfrontiert und daher häufig bereit, Preisnachlässe zu gewähren.

**Immobilien bleiben gleichwohl Lebensthemen für eigentlich alle Menschen. Was ist gerade in der heutigen, von Ihnen skizzierten Lage zu beachten?**
Inmitten dieser herausfordernden Situation ist es ratsam, flexibel bei der Immobiliensuche zu sein. Es könnte notwendig sein, den Traum vom Neubau aufzuschieben und stattdessen eine Bestandsimmobilie in Erwägung zu ziehen, die dann renoviert werden kann. Hierbei können bestehende Ressourcen genutzt und unter bestimmten Bedingungen sogar Fördermittel in Anspruch genommen werden. Ein kompetenter Immobilienmakler ist stets auf dem neuesten Stand und kann beratend zur Seite stehen, indem er die erforderlichen Unterlagen beschafft und wertvolle Einblicke bietet.

**Es ist wichtig, sich einen Makler an die Seite zu holen. Wie können Makler ihren Kunden vor allem helfen?**
Makler können ihren Kunden am besten helfen, indem sie nicht nur über Fachwissen und ein breites Netzwerk in der Immobilienbranche verfügen, sondern auch durch ihre Empathie, die Fähigkeit zuzuhören, und die individuellen Kundenbedürfnisse zu verstehen. Da Immobilienkäufe zum großen Teil emotional entschieden werden, ist eine professionelle Begleitung von unschätzbarem Wert. Ein „moderner Makler" sollte sich kontinuierlich über Marktveränderungen informieren und gleichzeitig die menschliche Seite des Immobilienkaufs nicht vernachlässigen.

Bereits zum vierten Mal in Folge hat das Magazin Capital Corinna Guyenz auch 2023 mit fünf Sternen als „Top Maklerin des Jahres" ausgezeichet

**Worauf legen Sie selbst als erfahrene Maklerin ihr ganz besonderes Augenmerk?**
Mein besonderes Augenmerk liegt zunächst auf dem präzisen Zuhören. Im Anschluss daran erhalten meine Kunden eine realistische Bewertung ihrer Immobilie. Offene und transparente Kommunikation bezüglich der Wertermittlung, Zeitpläne und Risikoabwägungen sind für mich von zentraler Bedeutung. Ich mache mich gründlich mit der jeweiligen Immobilie vertraut, erkenne ihre einzigartigen Potenziale und steuere den gesamten Verkaufsprozess. Meine Kunden können sich auf ein maßgeschneidertes Vermarktungskonzept verlassen, das durch eine perfekte Präsentation auf die richtige Zielgruppe abgestimmt ist, um den besten Preis zu erzielen.
Ich unterstütze meine Kunden nicht nur bei Vertragsverhandlungen, sondern auch bei den zahlreichen Entscheidungen, die getroffen werden müssen. Darüber hinaus stelle ich sicher, dass alle relevanten Fakten sorgfältig geprüft und dokumentiert werden. Selbst nach dem erfolgreichen Verkauf halte ich die Betreuung aufrecht, bis der Verkauf vollständig abgeschlossen ist und der Alltag wieder einkehrt.

**Gibt es klassische Fallen, vor denen Sie nur warnen können?**
Es ist von entscheidender Bedeutung, dass Verkäufer alle wesentlichen Informationen über vorhandene Mängel klar offenlegen, damit potenzielle Käufer diese bei ihrer Kaufentscheidung berücksichtigen können. Offenbart der Verkäufer ihm bekannte Mängel nicht, kann der Käufer trotz eines Gewährleistungsausschlusses vom Vertrag zurücktreten und Schadensersatz geltend machen. Zusätzlich sollte frühzeitig geprüft werden, ob alle „wohnlich ausgebauten" Flächen in der Bauakte ordnungsgemäß genehmigt wurden. Diese Schritte sind essenziell, um unangenehme Überraschungen zu vermeiden.

**Ihr exklusiver Tipp für unsere TOP-Leser?**
Mein exklusiver Tipp: Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, um den Immobilienmarkt gründlich zu erforschen. Besichtigen Sie verschiedene Objekte in Ihrer festgelegten Preisklasse, um ein umfassendes Verständnis für die Stärken und Schwächen der unterschiedlichen Immobilien zu entwickeln. Es ist nicht zwingend erforderlich, beim Einzug alles perfekt saniert zu haben. Angesichts der aktuellen Zinssituation können Sie sich die Freiheit nehmen, notwendige Modernisierungen nach und nach durchzuführen. Wichtig ist jedoch die Wahl eines kompetenten Maklers, mit dem Sie eine gute Arbeitsbeziehung aufbauen können und dem Sie vertrauen können.

HECKER
architekten

www.hecker-gruppe.de