

Ihr Verkaufstipp ist uns 500 Euro wert.

Sie haben gehört, dass das Haus Ihrer Nachbarn zum Verkauf steht? Oder kennen eine Wohnung, die ihren Besitzer wechseln soll? Sie wissen, wer sein Grundstück verkaufen will?

Wie funktioniert es?

Geben sie Ihren Tipp ab und sie erhalten bei positiver Prüfung durch uns die Bestätigung als „Tippgeber“.

Tippgeberprovisionen müssen jedoch mit uns explizit vor oder bei der Bekanntgabe einer Empfehlung vereinbart und bestätigt werden. Tippgeber, die ihren Provisionsanspruch erst nach der Vermittlung einer Immobilie durch unser Unternehmen bei uns anzeigen und von deren Tipp wir bei Abschluss des Maklervertrags somit keine Kenntnis haben, können nicht berücksichtigt werden.

Sie können auch eine Tippgeberprovision für erfolgreiche Empfehlungen unseres Unternehmens an Immobilienverkäufer erhalten. Aber auch hier gilt: Bitte melden sie sich unbedingt bei uns, noch bevor sich dieser Verkäufer an uns wendet. Denn sonst kennen wir die Immobilie schon und sie haben Ihren Anspruch auf Tippgeberprovision leider verloren.

Welche Objekte können sie uns empfehlen?

Sie können jede Immobilie und jedes Grundstück vorschlagen, die bzw. das zum Verkauf steht oder demnächst verkauft werden soll. Voraussetzungen für Ihre Tippgeberprovision:

- Die Immobilie bzw. das Grundstück ist uns noch nicht bekannt.
- Die Immobilie bzw. das Grundstück ist noch nicht öffentlich zum Verkauf ausgeschrieben (z. B. in Zeitungen, auf Internetportalen, durch Verkaufsschilder etc.)

Dürfen sie mit dem Eigentümer verwandt sein?

Ja, der Eigentümer darf gerne ein Bekannter oder Verwandter von ihnen sein.

Was passiert nach ihrem Tipp?

Zunächst überprüfen wir, ob wir ihre empfohlene Immobilie bereits kennen oder ob sie schon veröffentlicht wurde. Wenn nicht, nehmen wir mit dem Eigentümer Kontakt auf und vereinbaren einen Termin.

Sollte danach ein Vertrag zwischen dem Eigentümer und uns zustande kommen, beginnt die Vermarktungsphase. Und sollten wir die Immobilie dann auch erfolgreich vermitteln können, dann erhalten sie selbstverständlich ihre vereinbarte Provision!

Wie erkennen sie, dass ein Haus oder eine Wohnung zum Verkauf steht?

Wenn ihnen Freunde, Bekannte oder Nachbarn erzählen, dass sie ihre Immobilie verkaufen möchten, ist die Sache natürlich einfach. Dann haben sie bereits alle Informationen, die sie benötigen, um uns ihren Tipp zu geben.

Aber auch sonst gibt es einige Anzeichen dafür, dass ein Verkauf geplant ist:

- Wenn sie leere Fenster sehen
- Wenn der Wohnungseigentümer oder Vermieter Ihrer Nachbarwohnung mit einer Vermessung beginnt
- Evtl. informiert sie Ihr eigener Vermieter über einen geplanten Verkauf
- Wenn ein Haus oder eine Wohnung längere Zeit unbewohnt bleibt
- Wenn ein Briefkasten lange ungeleert bleibt
- Wenn im Winter kein Schnee geräumt wird

Sollten sie eines oder mehrere dieser Anzeichen entdecken, fragen Sie einfach den Haus- oder Wohnungsbesitzer oder die Nachbarn.