

FAKTENCHECK

IMMOBILIE MIT ODER OHNE MAKLER VERKAUFEN?

Sollten Sie für Ihren Immobilienverkauf einen Makler einbeziehen oder lieber selbst verkaufen? Wohl jeder, der ein Haus oder eine Eigentumswohnung verkaufen möchte, steht vor dieser Frage. Eine pauschale Antwort gibt es nicht. Hier fünf wichtige Kriterien als Entscheidungshilfe:

1. DIE KOSTEN

Für viele, die ihre Immobilie privat verkaufen wollen und nicht mit Makler, ist dies eins der Hauptargumente: Die Maklerprovision entfällt. Stimmt. Abhängig vom Makler liegt die Provision etwa zwischen sechs und sieben Prozent des Kaufpreises. Bei einem Immobilienwert von 200.000 Euro sind das mindestens 12.000 Euro. Kein Pappenstiel. Da sich Verkäufer und Käufer die Maklerprovision teilen, sind die Kosten für beide Seiten ein wichtiges Kriterium.

Ein guter Makler allerdings ist seinen Preis wert. Er nimmt Ihnen viel Arbeit ab und holt im besten Fall mehr aus Ihrer Immobilie heraus, als Sie vielleicht vermuten. Deshalb sollten Sie auch die nächsten Kriterien bei Ihrer Entscheidung berücksichtigen.

2. DER MARKTÜBERBLICK

Der Verkauf einer Immobilie ist keine kleine Sache. Es geht um viel Geld. Sie möchten einen möglichst hohen Preis erzielen. Klar. Aber haben Sie ein Gespür für den aktuellen Immobilienmarkt? Kennen Sie die ortsüblichen Preise? Und wissen Sie, wie viel Ihre Immobilie tatsächlich wert ist? Sicher haben Sie eine Preisvorstellung. Aber ist sie realistisch?

Über die Höhe des Verkaufspreises entscheidet nicht in erster Linie, wie viel Sie selbst einst für Ihr Haus oder Ihre Eigentumswohnung bezahlt und was Sie über die Jahre hineingesteckt haben. Entscheidend sind Angebot und Nachfrage auf dem aktuellen Immobilienmarkt.

Sie haben keine Ahnung? Beauftragen Sie besser einen Profi, für den der Immobilienverkauf das tägliche Geschäft ist. Der Vorteil: Ein Makler kennt Markt und Preise. Als Immobilienexperte weiß er, was realistisch ist und was nicht. Im Idealfall erzielt er für Ihre Immobilie sogar einen höheren Verkaufspreis, als Sie erwartet hätten. Oder er holt Sie auf den Boden der Realität zurück, weil Ihre Preisvorstellung utopisch ist.

3. DER ZEITFAKTOR

Haben Sie Zeit oder möchten Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung schnell loswerden? Bitte bedenken Sie, dass sich eine Immobilie nicht mal so nebenbei verkauft. Unterschätzen Sie nicht den Zeitaufwand. Es gibt viel zu tun:

- Erstellung eines aussagekräftigen Exposés
- Behördliche Unterlagen einholen
- Professionelle Vermarktung
- Erstellung eines Energieausweises
- Immobilie für die Besichtigung vorbereiten
- Organisation und Durchführung der Besichtigungstermine
- Kaufpreisverhandlungen führen
- Bonitätsprüfung von Kaufinteressenten
- Kaufvertrag vorbereiten u.v.m.

Das kann sich über Monate hinziehen und bedeutet unter Umständen eine Menge Stress. Haben Sie die Zeit nicht oder ist Ihnen all das lästig, dann beziehen Sie lieber einen Profi ein. Viele Makler haben eine große Datenbank mit potenziellen Käufern, sodass der Verkauf schneller vonstattengehen kann, als wenn der Immobilienbesitzer Interessenten selber finden muss. Ein weiteres Argument pro Makler.

4. DIE VERMARKTUNG

Einfach mal in der Zeitung oder im Internet inserieren und schon ist man die Immobilie los? So einfach geht's leider nicht, auch wenn die Nachfrage nach Immobilien aktuell vielerorts groß ist. Der Verkauf einer Immobilie ist komplex und will klug angepackt sein. Das A und O ist eine professionelle Vermarktung der Immobilie. Dazu gehört zum Beispiel die ansprechende Präsentation des Objekts in Inseraten und bei der Besichtigung durch potenzielle Käufer.

Wichtig ist auch das Verkaufsgespräch. Wie überzeugt man Interessenten, wie geht man auf ihre Fragen ein, wie verhandelt man einen optimalen Preis? Die meisten Privatverkäufer sind hier ungeübt.

5. DAS VERTRAGLICHE

Zum Immobilienverkauf gehört der Vertrag mit dem Verkäufer. Dafür gibt es den Notar. Korrekt. Der Vertrag sollte alle wesentlichen Vereinbarungen enthalten, die Sie und der Käufer getroffen haben. Verkaufen Sie ohne Makler, müssen Sie den Notar briefen. Werden wichtige Aspekte vergessen, zum Beispiel Mängel an der Immobilie, kann das für Sie teuer werden.

Für den Notartermin müssen Sie auch diverse Dokumente besorgen – zum Beispiel den aktuellen Grundbuchauszug und die aktuelle Flurkarte. Verkaufen Sie mit Makler, kümmert sich dieser um das Vertragliche und übernimmt auch die Verkaufsverhandlungen, die letzten Endes im Kaufvertrag münden.

NA? ZU WELCHEM ENTSCLUSS SIND SIE GEKOMMEN? MAKLER EINBEZIEHEN ODER SELBST VERKAUFEN?

Als Immobilienmakler mit Sitz in Schleswig-Holstein liegt unser Fokus auf der persönlichen Beratung. Um Sie bestmöglich zu beraten und Ihren persönlichen Bedürfnissen gerecht zu werden, verfügen wir über unterschiedliche Stärken, die unser Team zu einem kompetenten Ansprechpartner machen. Wir von JP Immobilien stehen für das Angebot eines Full-Service-Maklers, für das wir aus einem entsprechenden Netzwerk schöpfen und Sie niemals alleine lassen. Vertrauen Sie auf unsere Kompetenzen und wenden Sie sich bei Ihrem Immobilienverkauf an uns.

Nutzen Sie den umfassenden und erprobten Maklerservice von JP Immobilien.

KONTAKT

