IMMOBILIEN
5-SEEN-LAND
Wir realisieren Wünsche

Qual der Wahl

Welche Vorteile hat der Immobilienverkauf durch einen Makler?

Privatverkäufer wollen häufig ihre Immobilie ohne Makler verkaufen. Dabei spräche einiges für einen Makler. Der nachfolgende Artikel gibt Einblick in die Vor- und Nachteile eines Maklerverkaufs und beleuchtet Aspekte, an die Privatverkäufer im ersten Moment gar nicht denken.

Sollten Privatverkäufer die wichtigste Finanztransaktion ihres Lebens ohne Hilfestellung eines Fachmanns tätigen? Oder sind Makler heute mehr denn je gefragt, um den Immobilienverkauf nicht zur nervlichen Zerreißprobe werden zu lassen?

Viele Immobilienverkäufer stehen vor der Frage, ob Sie den Verkauf Ihrer Immobilie in Eigenregie durchführen oder doch lieber auf die Dienste eines Immobilienmaklers zurückgreifen sollten. Die landläufige Meinung hierzu ist: »Ich versuche es erst mal selbst mit einem hohen Preis, vielleicht kauft ja jemand. Im Preis runter gehen, kann ich immer noch.«

Dass diese Einstellung regelrecht fahrlässig ist, wenn Sie einen guten Preis für Ihre Immobilie erhalten wollen, zeigen folgende Überlegungen.

Für viele Immobilienverkäufer ist der Verkauf ihrer Immobilie die wohl wichtigste, finanzielle Transaktion ihres Lebens und daher verwundert es, dass man überhaupt darüber nachdenkt, dieses Vorhaben ohne einen Experten durchzuführen. Hat man ein Gesundheitsproblem, konsultiert man einen Arzt und kaum jemand, der vor Gericht erscheinen muss, geht ohne Rechtsanwalt dorthin. Aber beim kritischen Immobilienverkauf versuchen viele selbst ihr Glück.

Woher kommt diese Einstellung?
Der Hauptgrund wird wohl der Wunsch sein, das Maklerhonorar zu sparen. Dazu kommt, dass die Maklerdienstleistung für die meisten Verkäufer nicht transparent genug ist und sie denken, dass für die wenigen Besichtigungen keine Hilfe nötig ist.

Dass Verkäufer erhebliche — auch finanzielle Risiken — eingehen, wenn sie ohne Makler verkaufen, wird im Folgenden deutlich werden.

Bessere Marktwerteinschätzung
Wir alle wissen, dass man ein Produkt nur dann verkaufen kann, wenn der Preis stimmt. Viele vergessen, dass der Wert eines Wirtschaftsguts der Betrag ist, den ein anderer bereit ist, dafür auszugeben. Es ist nicht unbedingt der Preis, den der Verkäufer nur zu gerne hätte!

Im Umkehrschluss folgt daraus, dass es verlorene Zeit ist, mit einem nicht marktgerechten Preis an den Start zu gehen, da so kein Käufer gefunden wird. Ein Verkäufer braucht zunächst eine kompetente Auskunft, wieviel seine Immobilie wert ist. Genau das kann ihm ein professioneller Makler liefern, denn dieser kennt seinen Markt und weiß, welche Preise aktuell realisierbar sind. Mit dieser Information kann man gleich mit dem richtigen Preis an den Markt gehen und verliert keine wertvolle Zeit.

Lange Dauer senkt den Preis
Wer mit einem falschen Preis lange am Markt sichtbar ist, bekommt früher oder später Probleme. Denn der Markt wird ständig beobachtet und die allgemeine Wahrnehmung ist: »Wenn eine Immobilie lange keinen Käufer findet, muss es einen Haken geben.« Dies bleibt den Interessenten nicht verborgen! Solche Negativinformationen drücken den Preis gewaltig und wenn noch Zeitdruck beim Verkäufer dazu kommt, muss oftmals unter Marktpreis verkauft werden. Hinzu gesellt sich der Zinsverlust durch die lange Vermarktungszeit und summa summarum hat der Verkäufer im Vergleich zur Makler-Courtage eine Stange Geld in den Sand gesetzt.

Emotional nicht involviert
Viele Verkäufer denken, es genüge, dem Interessenten die Immobilie vorzuführen und bei Gefallen wird er schon kaufen. Die Realität sieht leider anders aus. Interessenten stellen zum Teil sehr kritische Fragen, mit denen der Verkäufer aufgrund seiner emotional engen Bindung nicht umgehen kann, da er als Eigentümer ein ganz spezielles Verhältnis zu seiner Immobilie hat. Schließlich hat er oftmals viele Jahre selbst darin gewohnt. Dies verhärtet die Fronten und ist einer der häufigsten Gründe für den Abbruch der Verhandlungen.

Ein Makler kann solche Fragen sachlich und rational beantworten und das schon bevor die Immobilie besichtigt wird.

Neutraler Mediator
Wir alle kennen es: Wir sehen irgendwo ein Problem, aber statt dem Verantwortlichen es direkt mitzuteilen, äußern wir aus Höflichkeit einen Vorwand. Dies fin-

det man immer wieder bei Verhandlungen über Immobilienverkäufe.

Der Interessent möchte dem Eigentümer seine Kritik nicht direkt mitteilen; er möchte ihn schließlich nicht beleidigen und unhöflich erscheinen. Umgekehrt vertraut der Eigentümer dem Makler eher etwas Kritisches an, als es dem Interessenten zu sagen. Der Makler ist sozusagen die neutrale Instanz, die zwischen beiden Seiten vermitteln kann. Durch diesen kleinen Umweg kann häufig der Abbruch der Verhandlungen vermieden werden, weil der Makler die wahren Meinungen beider Seiten kennt und selbständig nach Lösungen suchen kann. Wenn man aber nur Vorwände kennt, hat niemand eine Chance. Selbst wenn es gelingt, einen Vorwand zu entkräften, ist noch nichts gewonnen, denn es war ja nur ein Vorwand und nicht der wahre Grund.

Besserer Preis durch gute Rhetorik
Ein professioneller und erfahrener Makler weiß, sich auszudrücken. Er führt jeden Tag Verhandlungen und hat Routine darin, Interessenten eine Immobilie zu präsentieren. In Verhandlungen ist es einfach ein gutes Gefühl, einen versierten Profi an seiner Seite zu haben.

Dazu kommt, dass ein Verhandlungsprofi nicht so schnell zu Zugeständnissen bereit ist. Häufig kann er einen besseren Verkaufspreis aushandeln, als ein ungeübter Privatverkäufer.

Nur echte Kaufinteressenten

Privatverkäufer inserieren ihre Immobilie und freuen sich, dass sich Interessenten melden. Es dauert nicht lange, bis sie merken, dass darunter viele sogenannte »Immobilientouristen« sind, die gar kein echtes Kaufinteresse haben und sich »nur mal ganz unverbindlich informieren wollen«.

Dies ist für Verkäufer nicht nur ärgerlich, sondern kostet auch Zeit, denn schließlich muss die Immobilie für jede Besichtigung hergerichtet sein. Noch dazu können unter den »Interessenten« auch nicht ganz so ehrliche Zeitgenossen sein, die unlautere und teilweise sogar kriminelle Interessen an Ihrer Immobilie haben.

Bei einem Verkauf über einen Makler werden falsche Interessenten schon im Vorfeld herausgefiltert und gar nicht bis zur Immobilie durchgelassen. Sicherheit schont die Nerven!

Umfangreiche Vermarktungsmöglichkeiten
Ein Privatverkäufer hat in der Regel nur die Möglichkeit, in der Zeitung und in Internetportalen zu inserieren. Da fallen zum Einen Kosten an und zum Anderen ist diese Art von Marketing nur ein Bruchteil von dem, was ein professioneller Makler machen kann. Makler gehören häufig Immobilienbörsen an, können Aushänge in besonderen Schaukästen machen, haben Verbindungen zu interessanten Multiplikatoren und vieles mehr.

Professionelles Marketingkonzept
Ein professioneller Makler nutzt nicht nur seine umfangreichen Vertriebskanäle, sondern entwickelt auch ein spezielles Marketingkonzept, das die Immobilie optimal präsentiert. Vor allem wird er Werkzeuge verwenden, auf die der Privatverkäufer selbst nie kommen würde — schließlich ist es ja sein Beruf.

Interessenten-Datenbank
Jeder Makler hat eine Interessentendatenbank, in der Personen stehen, die aktuell auf der Suche nach Immobilien sind. Diese Leute wird er als Erstes angehen und oftmals klappt der Verkauf zügiger, weil mit den Kunden in der Datenbank schon vieles vorab geklärt wurde; diese warten sozusagen nur noch auf das richtige Objekt.

Immobilie frisieren
Der Volksmund sagt: »Die Braut muss schön angezogen sein.« Für den Immobilienverkauf heißt das, die Immobilie muss attraktiv wirken. Ein professioneller Makler kann Verkäufern viele wertvolle Tipps geben, wie die Immobilie einen besseren ersten Eindruck hinterlässt. Oftmals reichen Kleinigkeiten, die Verkäufer selbst nicht erkennen. Aber der Makler sieht die Immobilie mit neutralen Augen und kann dadurch wertvolle Hinweise geben.

Unverbindlich nachhaken
Eine der wichtigsten Grundregeln im Verkauf ist: »Man muss am Interessenten dran bleiben!« Aber wie soll ein Privatverkäufer am Interessenten dran bleiben, ohne den Eindruck zu vermitteln, der Verkauf dränge? Eine solche Wahrnehmung hätte negative Konsequenzen für den Verkaufspreis. Wenn hingegen ein Makler nachhakt, wird das vom Kaufinteressenten sogar positiv wahrgenommen.

Knackpunkt Finanzierung
Viele Verhandlungen scheitern an der Finanzierung. Wenn diese Klärung sehr spät geschieht, hat der Verkäufer wieder Zeit und andere vielleicht kaufkräftige Interessenten verloren, weil er davon ausgegangen war, dass die Finanzierung steht.

Ein professioneller Makler kann im Bereich Finanzierung wertvolle Hilfestellung leisten und oftmals Finanzierungen gleich mitvermitteln. So sind böse Überraschungen in letzter Minute deutlich seltener.

Verkauf durch Immobilienmakler	Selbst verkaufen
Vorteile	**Vorteile**
Bessere Marktwerteinschätzung	Keine Maklerprovision
Kürzere Vermarktungszeit	
Bestmöglicher Verkaufspreis	**Nachteile**
Professionelles Marketingkonzept	Richtigen Marktpreis ermitteln ist schwer
Mehr Vermarktungsmöglichkeiten	Emotionale Bindung
Nur echte Kaufinteressenten	Wenig Fachwissen
Verkaufserfahrung, Verhandlungsgeschick	Hoher Zeitaufwand
Besser nachhaken	Kein Filtern von Interessenten
Interessenten-Datenbank	Schneller zu Zugeständnissen bereit
Kann Finanzierung vermitteln	
Nachteile	
Maklerprovision	

© Niftybits GmbH, Bad Vilbel / Deutschland. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung der Niftybits GmbH. Artikel-Nr. ATP-AM-2009-01