

Welche Vorteile bringt ein Immobilienmakler beim Verkauf einer Immobilie?

Die eigenen 4 Wände sind in der Regel ein Leben lang beständig. Schließlich hat man sich den Traum vom Eigenheim hart erarbeitet: sei es, dass man selber Bauherr war oder dass man für teures Geld eine Immobilie gekauft hat. Manchmal kann es jedoch dazu kommen, dass man sich von seinem Eigenheim trennen muss. Entweder, weil man umziehen muss, das Haus auf einmal zu groß oder zu klein für einen geworden ist oder es einfach nicht mehr gefällt. Eine weitere Möglichkeit ist das Elternhaus, was man auf einmal erbt, in welchem viele Erinnerungen stecken, man aber nicht behalten kann.

Was soll man in solch einer Situation tun? Soll man sein Glück selbst auf dem Immobilienmarkt versuchen: selbst aktiv werden, wenn es darum geht, die eigene Immobilie zu verkaufen? Oder soll man zu einem Immobilienmakler gehen?

Auf den ersten Blick spricht eine Menge dafür, es selbstständig an zu gehen: man weiß am besten welche Vorteile die zu verkaufende Immobilie mit sich bringt und wie viel man für die Immobilie bekommen möchte.

Aber ist das wirklich ein Vorteil? Ist der Immobilienmakler nicht vielleicht doch versierter als der Durchschnittsbürger. Schließlich hat er sich auf diesem Gebiet spezialisiert und kennt sich mit der Materie aus.

Nach eingehender Recherche und Auseinandersetzung mit diesem Thema habe ich eine Menge Aspekte gefunden, welche für die Einbeziehung eines Immobilienmaklers sprechen.

Zeitersparnis. Der Verkauf eines Hauses wird nicht innerhalb von wenigen Tagen oder Wochen über die Bühne gehen. Es ist ein Trugschluss zu denken, dass man mit ein oder zwei Inseraten in der lokalen Zeitung zu einem potentiellen Käufer gelangen wird. Und wenn es endlich doch zu endlich doch zu Interessenten kommt, muss man natürlich auch vor Ort sein, was bei den meisten wohl nur mit Hilfe von Urlaubstagen realisierbar sein wird. Und generell: es kostet Zeit und Ausdauer, die Immobilie zu Präsentieren. Ein Makler kann im Vorfeld schon die solventen, wirklich interessierten Käufer von den bloßen „Besichtigungstouristen“ selektieren – was im Endeffekt eine enorme Zeitersparnis bringt. Außerdem übernimmt der Immobilienmakler auch die Besichtigungstermine – was eine enorme Zeitersparnis für Sie ist.

Die Immobilie wird nicht zum „Ladenhüter“. Der Immobilienmakler hat selber ein großes Interesse daran, Ihre Immobilie vom Markt zu bekommen. Daher wird er in der Regel sehr engagiert alles daran setzen, dass die Immobilie kein Restposten wird. Denn wenn der Verkauf der Immobilie nicht relativ zügig von statten geht könnte das passieren. Wenn dieser Fall eintritt, wird es sehr schwer die Immobilie an den Mann zu bekommen: denn wer will schon einen „Ladenhüter“ kaufen?

Keine emotionale Belastung. An einem Haus hängen verständlicher Weise viele Erinnerungen. Man hat das Haus selber gebaut, ist dort aufgewachsen, hat dort schöne Momente erlebt etc. Das ist natürlich alles positiv und sollte auf keinen Fall vergessen werden. Solch eine emotionale Bindung kann jedoch beim Verkauf der geliebten Immobilie zu einem nicht zu verkennenden Hindernis werden, da man sich ggf. dann noch nicht von dem Haus trennen kann. Oder man keinen Preis der Welt als gerechtfertigt ansehen möchte, da der emotionale Wert unbezahlbar ist. Ein Makler hat diese emotionale Bindung selbstverständlich nicht und kann deshalb objektiv und kompetent an den Verkauf der Immobilie heran gehen.

Kein überstürzter Verkauf. Bedenken Sie die Möglichkeiten, dass kein potentieller Käufer kommt. Und wenn dann endlich einer da ist, will dieser evtl. nicht den von Ihnen verlangten Preis zahlen. Da man aber in der Regel in solch einer Situation so erfreut sein wird, dass endlich ein Käufer da ist, kann es passieren, dass die Immobilie zu billig verkauft wird. Das wird Ihnen mit einem Immobilienmakler nicht passieren.

Der Immobilienmakler weiß, worauf es ankommt. Der erste Eindruck der Immobilie ist wohl das A und O um einen optimalen Verkauf zu erreichen. Doch wird es für jemanden der zum ersten Mal ein Haus verkauft in der Regel nicht möglich sein, alles so zu gestalten, dass die Immobilie im „besten Licht“ erscheint. Ein Immobilienmakler wird das gewiss besser hin bekommen, da er so etwas nicht zum ersten Mal macht und auf Grund seiner Berufserfahrung weiß, was potentielle Käufer sollen.

Know-How. Zusätzlich wird der Profi auch eine ganz andere Terminologie anwenden, was bei den interessierten Käufern natürlich besser ankommen wird, als die eigenen, laienhaften Anpreisungen der eigenen Immobilie.

Hilfe beim Kaufvertrag. Der Immobilienmakler wird in der Regel auch im juristischen Bereich in bezug auf den Kaufvertrag versierter sein als ein Laie. Dies wirkt sich natürlich positiv für Sie aus. Weiter wird der Makler Sie wahrscheinlich auch zum Notar begleiten.

Der Makler hat Kontakte. Neben Inseraten hat ein Makler die Möglichkeit sog. Exposés in seinem Maklerbüro als auch bei Finanzierungspartnern auszuhängen. Zudem hat er Kontakt zu Interessenten, welche er gezielt anschreiben kann, um auf Ihre Immobilie aufmerksam zu machen. Folglich hat der Makler sehr viel weitreichendere Möglichkeiten, den Verkauf Ihrer Immobilie publik zu machen.

Im Endeffekt ist es natürlich jedem selber überlassen, ob er selbständig eine Immobilie verkauft oder kauft. Man sollte jedoch bedenken, dass man sich eine Menge Mühe und vorallem Zeit spart, wenn man diese finanzielle Angelegenheit vom Profi erledigen lässt.