

Immobilie verkaufen – mit oder ohne Makler?

Diese Frage ist eine der meist gestellten Fragen unter den Menschen, die ein Haus oder eine Wohnung verkaufen wollen. Letztendlich ist es eine Frage der persönlichen Qualifikation und der zur Verfügung stehenden Zeit. Da Fehler beim Hausverkauf richtig teuer werden können, sollte man die Entscheidung gut abwägen.

Entscheidungskriterien

- 1. Vollständige und rechtssichere Objektunterlagen**
Bin ich in der Lage, alle Objektunterlagen zusammenzutragen und so aufzubereiten, dass sie für den Käufer und dessen finanzierende Bank ausreichend, vollständig und auch rechtssicher sind?
- 2. Korrekte Marktwertermittlung**
Kann ich den Wert meiner Immobilie marktgerecht einschätzen, damit ich kein Geld verschenke oder das Objekt nicht zum Ladenhüter wird?
- 3. Aussagekräftige Objektbeschreibung**
Schaffe ich es, eine aussagefähige Objektbeschreibung zu erstellen, ohne später für unbedachte Aussagen haften zu müssen?
- 4. Vorabinvestition der Vermarktungskosten**
Möchte ich die Vermarktungskosten selbst tragen, obwohl ich nicht weiß, ob ich das Objekt am Ende verkauft bekomme? Für die Erstellung von 3D-Grundrissen, 360-Grad-Rundgängen und die Anzeigenschaltung auf den großen Immobilienportalen fallen beträchtliche Summen im Vorfeld an.
- 5. Ermittlung Identität und Bonität der Interessenten**
Bin ich in der Lage, die Identität und Bonität aller Interessenten festzustellen, um Menschen mit böswilligen Absichten fernzuhalten?
- 6. Zeit für Besichtigungen**
Habe ich ausreichend Zeit, um die Vielzahl an Besichtigungen durchzuführen? Bin ich zeitlich flexibel, damit ich auch bei Tageslicht Termine anbieten kann?

Wenn ich diese Fragen überwiegend mit nein beantworte, sollte ich mir einen Makler ins Boot holen, der all diese Aufgaben für mich übernimmt.

Erfolgsabhängige Vergütung

Eine Maklerprovision fällt im Gegensatz zum Honorar oder einer pauschalen Vergütung nur im Erfolgsfall an. Bezahlen muss der Verkäufer demnach nur, wenn der Makler tatsächlich einen Käufer vermittelt hat, der auch bereit ist, die Immobilie zum vereinbarten Preis zu kaufen.

