

Warum ich einen Makler brauche

Scheidung, Umzug oder auch gesundheitliche Umstände – die Gründe für den Verkauf einer Immobilie sind zahlreich. Der Verkauf des eigenen Heimes gehört dabei zu den schwierigsten Entscheidungen unseres Lebens. Dabei unterschätzen viele Eigentümer den Aufwand, der mit dem Verkauf auf sie zukommt. Er nimmt nicht nur sehr viel Zeit in Anspruch, sondern kann bei schlechter Vorbereitung einen hohen, finanziellen Verlust bedeuten.

Immobilienportale im Internet gibt es reichlich und sie alle vermitteln den Eindruck, der Verkauf einer Immobilie sei einfach und schnell. Einfach das Angebot einstellen und warten, bis sich der passende Käufer meldet. Doch ein Haus zu verkaufen ist etwas anderes, als sein altes Radio zu verkaufen. Dabei gilt es nicht, die Immobilie an den erstbesten Interessenten zu verkaufen, der den gewünschten Preis dafür zahlen möchte.

Allein die Einschätzung des Wertes einer Immobilie, bereitet vielen Eigentümern Kopfschmerzen. Es fehlt ganz einfach an Marktkenntnis. Woran soll ich mich bei der Preissetzung orientieren? Welche Faktoren sind ausschlaggebend? Als Ergebnis fordern die Eigentümer meist einen viel zu hohen Preis. Das kann nicht nur den Verkaufsprozess hinauszögern, sondern auch zu Geldeinbußen führen. Da die Immobilie zu lange zum Verkauf angeboten wird, werden Interessenten skeptisch und vermuten eine Problemimmobilie. Um sie dann irgendwann doch verkaufen zu können, muss der Preis oft erheblich gemindert werden.

Auch wenn es darum geht, das Angebot zu inserieren, müssen Verkäufer vorsichtig sein. Wenn zum Beispiel der Grundriss fehlt, oder die Fotos in schlechter Qualität sind, stoßen Eigentümer nicht auf das gewünschte Interesse. Wenn dann auch noch der Energieausweis fehlt, kann es sogar schnell rechtliche Probleme geben. Alle Dokumente sollten sorgfältig zusammengetragen werden. Als Laie können Sie hier schnell den Überblick verlieren.

Wer den Verkauf seiner Immobilie gut vorbereitet hat, der wird wahrscheinlich auch viele Interessenten haben. Aber das bedeutet, dass das Telefon pausenlos klingelt und das Postfach mit Anfragen überhäuft wird. Dabei den Überblick zu behalten und herauszufiltern welcher Bewerber ernsthaft an der Immobilie interessiert ist, ist dann schwierig. So besteht die Gefahr unnötige Besichtigungen mit Besichtigungstouristen durchzuführen oder stattdessen eine Traube an Fremden im eigenen Haus zu haben.

Haben Eigentümer am Ende ein paar ehrliche Interessenten gefunden, geht es in die Preisverhandlungen. Ohne Erfahrung lassen sich Eigentümer in solchen Situationen schnell verunsichern und herunterhandeln. Viele Käufer sind um Argumente nicht verlegen, um den Preis zu drücken. Am Ende verkaufen sie ihre Immobilie dann vermutlich unter Wert.

In jeder Phase dieses Prozesses sind Marktkenntnis und Erfahrung ausschlagegebend. Eigenschaften, die ein Profi-Makler mitbringt.

Sie haben keine Lust auf einen langen und komplizierten Verkaufsprozess?

Wir beraten Sie gerne und stellen sicher, dass wir Ihre Interessen bestmöglich vertreten.