

Courtage oder Blamage: Wann sich ein Makler lohnt

Was gibt es Entspannteres als einen Immobilienverkauf? Nichts, wenn man sehr viel Zeit hat, äußerst gut verhandeln kann und Papierkram über alle Maßen mag. Ansonsten ist es deutlich entspannter, das gesamte Prozedere einem Makler zu überlassen. Mit oder ohne: Für beide Varianten gibt es gute Gründe – man sollte sie bloß im Voraus kennen...

Damit muss man rechnen: Wer sich den Makler spart, der spart sich auch dessen Provision. Doch „keine Courtage“ bedeutet Kosten in anderen Bereichen, und Zeit ist bekanntlich auch wieder Geld. Egal, was den Besitzer wechseln soll – Wohnung, Grundstück oder Haus: Der Markt ist immer in Bewegung. Wer nicht den richtigen Verkaufszeitpunkt erkennt, der macht vor allem eines: Verlust. Und wer nicht gut wirbt, macht nicht mal den.

Irgendwie ansprechend: Wo sich Interessenten befinden und wie sie sich erreichen lassen, das ist von der Zielgruppe abhängig. Wer die besten Kanäle zur Vermarktung kennt und weiß, wie ein ausdrucksstarkes Exposé aussehen muss, der kann auf eigene Faust verkaufen. Wer Immobilienportale aber für Palast-Tore und „Expo-See“ für ein Messe-Gewässer hält, der überlässt das Marketing besser einem Makler, der weiß, wie er wirbt. Binsenweisheit: Wer gezielt sucht, der findet auch besser.

Formulare, Formulare: Kein Verkauf ohne Dokumente! Wer sich nicht verzettelt, der kann den Makler ad acta legen. Andernfalls hilft am besten ein Immobilienexperte bei der Beschaffung aller nötigen Papiere, denn er weiß genau, was gebraucht wird und wo man es bekommt: Bauakte und Grundbuchauszug, Liegenschaftskarte und Lageplan, Flurkarte und Energieausweis...

Wertgeschätzt und Wert geschätzt: Nicht jeder Eigentümer weiß, was er hat, und manch einer wähnt sich in unermesslichem Reichtum.

Die eigene Immobilie emotionslos und objektiv zu bewerten, kostet Zeit und Überwindung – oder Courtage für einen Profi, der die nötige Distanz besitzt, das Marktgeschehen kennt und den Verkehrswert aus allen entscheidenden Faktoren errechnen kann. Binsenweisheit: Wer sich nicht zu weit aus dem Fenster lehnt, fällt auch nicht hinaus.

Verhandlungs-Sache: Manche Leute sind geborene Vermarkter, Händler und Verkäufer. Andere tun sich nicht nur mit der Preisfrage schwer, sondern auch mit schlagfertigen Argumenten im Verkaufsgespräch. Verhandlungsgeschick und Souveränität sind nicht jedem gegeben – einem Makler schon.

Fix fixiert: Wer auf der Zielgeraden nur noch von der Unterschrift auf dem Kaufvertrag träumt, der könnte ein böses Erwachen erleben. Immobilienexperten denken immer daran, früh genug die Zahlungsfähigkeit potenzieller Käufer abzufragen. Ein Makler weiß nicht nur, dass eine Finanzierungsbestätigung der Bank die nötige Sicherheit verleiht, sondern auch, wie der notarielle Kaufvertrag aussehen und ablaufen muss.

Fazit: Wer aus mangelnder Erfahrung dem Käufer das Feld überlässt, wird schnell in Grund und Boden verhandelt. Ein Immobilienverkauf besteht aus vielen Schritten, und wer keinen Verlust machen möchte, sollte von der Vermarktung bis hin zum Notartermin bestens informiert sein. Andernfalls: Ein Makler ist es.