

Einmal Makler, immer Makler!

Wie ein Immobilienmakler
Ihnen nützt, Sie schützt und
mehr für Sie rausholt.

Ratgeber



Warum ich mit Makler verkaufen sollte



Ihre HeimatMakler

VR-Bank Donau-Mindel eG

**Liebe Eigentümerin,
lieber Eigentümer,**

manche Immobilienbesitzer stellen sich den Verkauf einer Immobilie so vor: „Die stell ich mal ins Internet und schau, was die Leute dafür bezahlen.“ Und haben damit schon mehrere Fehler auf einmal gemacht, die oft nicht mehr rückgängig zu machen sind.

Ein Immobiliengeschäft ist nicht ohne Grund strengen Regelungen unterworfen. Es ist ein Fall für Profis. Jeder Schritt muss gut überlegt sein. Denn es geht um Ihr Eigentum, Ihr Vermögen und Ihr finanzielles Polster für die Zukunft.

Und jetzt die gute Nachricht: Den Profi halten Sie schon in Ihren Händen. Mit diesem Ratgeber, der Sie mit der Risikobewältigung beim Immobilienverkauf vertraut macht. Und mit erfahrenen Ansprechpartnern, deren Kontakte Sie ebenso in dieser Broschüre finden.

Wir beraten Sie vom ersten Verkaufsgedanken bis zum Notartermin. Und haben Tipps und Tricks auf Lager, die sonst keiner hat.

Lassen Sie uns doch mal unverbindlich sprechen. Wir planen gerne mit Ihnen. Auch wenn Sie sich am Ende für einen Alleingang entscheiden.

Und jetzt wünschen wir Ihnen interessante Erkenntnisse mit diesem Ratgeber.

Ihre HeimatMakler

Inhaltsverzeichnis

Vorteil 1: Mehr Geld.	4
Warum beim Immobilienverkauf mit Makler mehr für Sie rausspringt.	
Vorteil 2: Mehr Interessenten.	5
Warum ein Makler Ihr Angebot bekannter macht.	
Vorteil 3: Mehr Zeit – weniger Stress.	6
Warum ein Makler Zeit spart und Nerven schont.	
Vorteil 4: Schnellerer Verkauf.	7
Warum ein Makler schneller verkauft als jeder Eigentümer.	
Vorteil 5: Mehr Zufriedenheit.	8
Warum fast alle wieder mit Makler verkaufen würden.	
Vorteil 6: Noch mehr Pluspunkte.	9
Warum die Vorteilsliste noch lange nicht zu Ende ist.	
Vorteile schön und gut. Aber was kostet mich das?	10
Die Maklerprovision.	
Ausgerechnet: Verkauf mit und ohne Makler.	11
Unser Rechenbeispiel für Sie.	
Das kann ich selbst!	12
Der Privatverkauf und was auf Sie zukommt.	

Vorteil 1: Mehr Geld.

Warum beim Immobilienverkauf mit Makler mehr für Sie rauspringt.

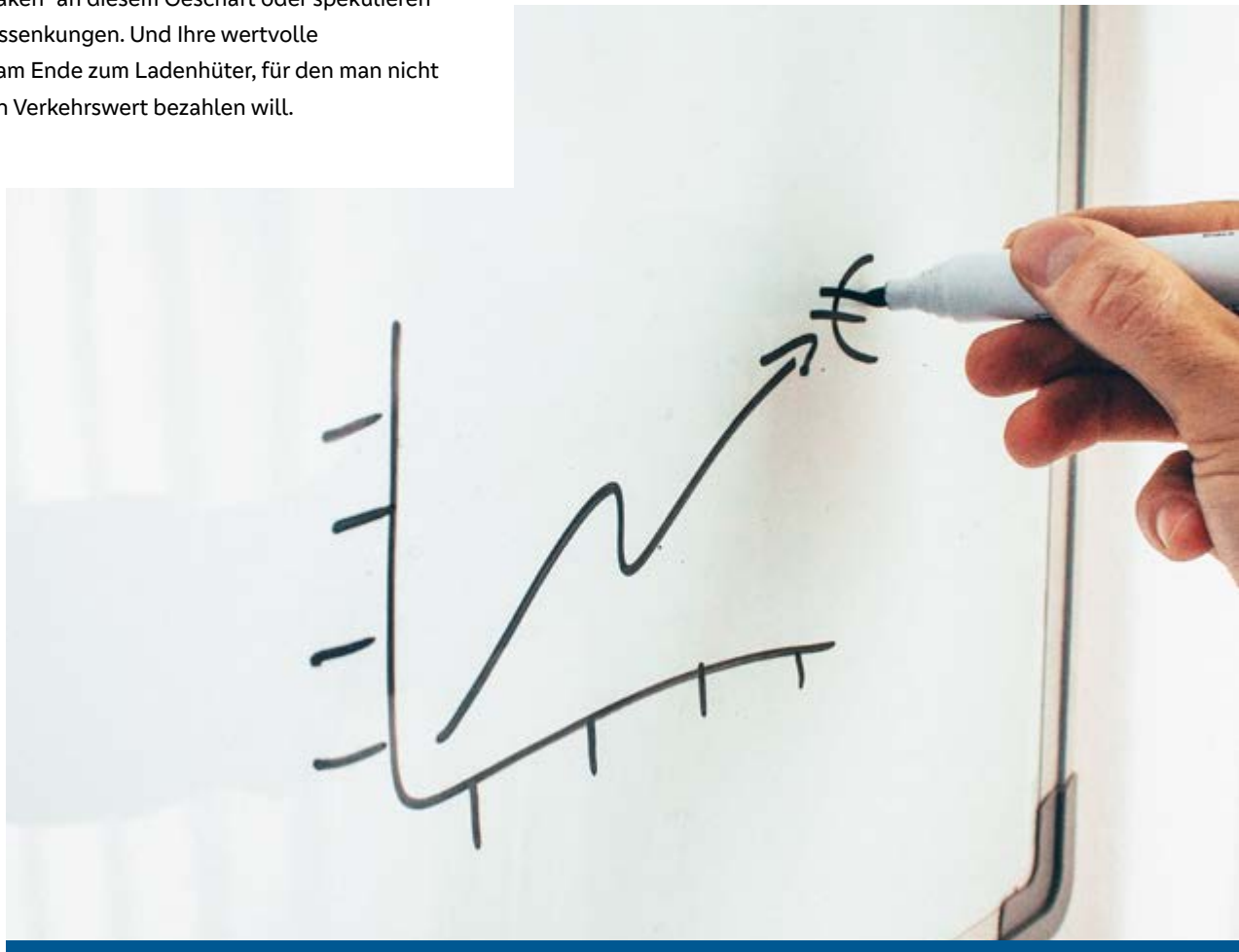
Viele Immobilienverkäufer denken, je höher Sie den Preis für Ihre Immobilie ansetzen, umso mehr Verkaufserlös springt am Ende heraus. Doch das Gegenteil ist der Fall, wie eine Studie belegt:

Je mehr auf den realistischen Marktpreis der Immobilie aufgeschlagen wird, desto niedriger fällt der tatsächliche Verkaufserlös aus. Und desto höher ist der finanzielle, wie zeitliche Verlust am Ende.

Der Grund dafür ist, dass viele Interessenten durch einen höheren Angebotspreis abgeschreckt werden. Die Immobilie steht länger im Internet. Käufer werden skeptisch, vermuten einen „Haken“ an diesem Geschäft oder spekulieren auf weitere Preissenkungen. Und Ihre wertvolle Immobilie wird am Ende zum Ladenhüter, für den man nicht einmal mehr den Verkehrswert bezahlen will.

Ein guter Makler weiß, wie man Kaufangebote richtig formuliert und verhandelt. Ist im Gegensatz zum Eigentümer immer objektiv, setzt einen realistischen Preis an, der nicht zu niedrig und nicht zu hoch ist. Er lässt Ihr Angebot seriöser und glaubwürdiger wirken. Und Glaubwürdigkeit lässt sich immer gut an Mann oder Frau bringen.

Klingt plausibel, oder? Das ist es auch.





Vorteil 2: Mehr Interessenten.

Warum ein Makler Ihr
Angebot bekannter macht.

Professionelle Immobilienmakler sind auch Profis in Sachen Marketing. Sie sorgen in diversen Medien und auf Plattformen dafür, dass Ihr Angebot von mehr Menschen gesehen wird, sie steuern es so, dass es von den „richtigen“ Interessenten entdeckt wird und verfügen über einen Kundestamm seriöser Kaufwilliger, bei denen sie Ihre Immobilie gezielt platzieren können.

**Ihr Inserat wird besser vermarktet. Mehr gesehen.
Und besser verkauft.** Was will man mehr?

Vorteil 3: Mehr Zeit, weniger Stress.

Warum ein Makler Zeit spart und Nerven schont.

Der Zeit- und Arbeitsaufwand beim Verkauf einer Immobilie wird immer unterschätzt. Man stelle sich nur vor, täglich unzählige E-Mails, Anrufe und Detailfragen von Interessenten zu beantworten, von denen sich die Mehrzahl als Hobby-Interessenten entpuppt. Das Phänomen des „Immobilien-Tourismus“ ist ein regelrechter Trend, dem wir als Makler mit sorgfältiger Selektion der Interessenten entgegenwirken.

Und das ist längst nicht alles. Vom Fotografieren des Objekts über Exposé-Erstellung, Zusammenstellung der Unterlagen, Koordination von Besichtigungsterminen bis zum Notartermin. Sie werden alle Hände voll zu tun haben. Eine Immobilie zu verkaufen ist ein Full-Time-Job und kann schnell zur reinen Nervensache werden.

Daher sollte die Entscheidung zum privaten Immobilienverkauf wohl überlegt sein. Wägen Sie sorgfältig alle Vor- und Nachteile dieses Unterfangens ab und informieren Sie sich umfangreich. Dieses Projekt wird einen Großteil Ihrer Freizeit in Anspruch nehmen, was vor allem bei berufstätigen Privatverkäufern zur Herausforderung wird.





Vorteil 4: Schnellerer Verkauf.

Warum ein Makler schneller verkauft als jeder Eigentümer.

Wer seine Immobilie zeitnah verkaufen will kann sich nicht leisten, wertvolle Verkaufschancen zu verpassen. Ein guter Makler dagegen hat Zeit, Ihren Immobilienverkauf zügig in Gang zu bringen. Er hat die Marketinginstrumente, um den richtigen Käuferkreis anzusprechen und das Knowhow, den Verkaufspreis von Anfang an richtig einzuschätzen.

Außerdem prüft der professionelle Makler die Bonität Ihrer Interessenten. Zahlungsunfähige Käufer scheiden also nicht erst aus, wenn fast alles in trockenen Tüchern ist.

Wie lange Ihr Verkauf ungefähr dauern wird, kann ein erfahrener Makler Ihnen von Anfang an sagen. Er kennt alle Faktoren, die in den Verkaufszeitraum einfließen. Von Lage bis Nachfrage.

Und zuletzt das Wichtigste:

Erfolgreiche Makler sind Verkaufstalente. Sie können viel effizienter verkaufen als jemand, der das zum ersten Mal tut. Versteht sich eigentlich von selbst, oder?

Vorteil 5 Mehr Zufriedenheit.

Warum fast alle wieder mit Makler verkaufen würden.

Obwohl anfangs manchmal Skepsis gegenüber Immobilienmaklern besteht, würden 9 von 10 Immobilienverkäufern wieder mit Makler verkaufen. Dies sagt nicht nur unsere Erfahrung, sondern auch eine unabhängige und repräsentative Untersuchung von Forsa.

Wer einen Immobilienverkauf hinter sich hat weiß, dass das ein Knochenjob ist.

Man hat zwar einiges gelernt, aber nichts, was man nochmal durchleben will.

Wir sind überzeugt, dass auch Sie nach einem Verkauf mit dem richtigen Makler nicht nur schlauer, sondern auch zufriedener sind. Mit dem, was Ihnen abgenommen wurde. Mit der Schnelligkeit des Verkaufsprozesses. Und mit dem, was für Sie dabei rausspringt!

Wir können Ihnen schon heute versprechen:

Mit uns an Ihrer Seite wird es einen glücklichen Immobilienverkäufer mehr auf dieser Welt geben: Sie!





Vorteil 6: Noch mehr Pluspunkte !

Warum die Vorteilsliste
noch lange nicht zu Ende ist.

Ein guter Makler erzielt nicht nur einen guten Verkaufspreis für Sie. Er schafft auch Sicherheit. Und die ist beim Immobilienverkauf extrem wichtig. Was, wenn Mängel an meiner Immobilie auftauchen? Wie ist das mit dem Grundbuch? Was passiert, wenn der Käufer das Geld nicht zahlt?

Wer noch nie oder nur im Einzelfall eine Immobilie verkauft hat, kennt nicht alle Fallstricke, die in diesem komplexen Geschäft stecken. Ein erfahrener Makler schon! Geben Sie Ihre Immobilie lieber in die Hände eines Profis. Er weiß, wie Sie sicher an Ihren Kaufpreis kommen, schließt unseriöse Interessenten von vornherein aus, kommt selbst mit unerwarteten Problemstellungen zurecht und erspart Ihnen auch auf persönlicher Ebene Enttäuschungen und unangenehme Situationen.

Schließlich ist es ja der Makler, der Fragen stellt, nachhakt, fordert.

Und Sie können sich ganz entspannt zurücklehnen.

Vorteile schön und gut. Aber was kostet mich das ?

Die Höhe der Maklerprovision.

Die Kosten sind das Manko am Verkauf mit Immobilienmakler. Aber wie schon unsere Urgroßeltern wussten: Was nichts kostet, ist auch nichts wert! Hinter billigen Lock-Angeboten versteckt sich auch auf dem Makler-Markt nur selten Gutes.

Seit 23. Dezember 2020 ist die Verteilung der Maklerprovision gesetzlich neu geregelt: Der Verkäufer soll mindestens die Hälfte der Maklerkosten tragen, da er durch die Leistungen des Maklers profitiert.

Die Höhe der Maklerprovision legt das Gesetz nicht fest. Sie ist Sache jedes Maklers und kann regional sehr unterschiedlich sein.

Von der Provision bezahlen Sie in der Regel nur die Hälfte – die andere Hälfte der Käufer Ihrer Immobilie.

Tipp ____

Falls Ihr Immobilienverkauf spekulationssteuerpflichtig ist, können Sie die Maklerprovision vollständig von der Steuer absetzen.

WICHTIG ____

Vermittlungsportale verkaufen Adressdaten potenzieller Immobilienverkäufer an mehrere Makler weiter. Den Zuschlag erhält in der Regel der Makler, der dem Käufer den höchsten Verkaufspreis suggeriert. Egal, ob es realistisch ist oder nicht. Von der Provision muss der Makler dann auch noch den Großteil an das Vermittlungsportal abführen. Die besten Makler machen da nicht mit. Wir können Ihnen daher nur nahelegen, lieber den besten, als den billigsten zu vertrauen. Denn nur dann wird's für Sie auch das beste Geschäft.

Ausgerechnet: Verkauf mit und ohne Makler.

Unser Rechenbeispiel für Sie.



Ohne Makler

Sie verkaufen eine private Eigentumswohnung mit Verkehrswert von 550.000 Euro auf eigene Faust. Sie bieten die Wohnung für 650.000 Euro an. Nach 6 Monaten und zahlreichen Preissenkungen finden Sie einen Käufer, der bereit ist, 540.000 Euro für die Immobilie zu bezahlen. Die Immobilie ist am Markt "verbrannt" durch den Start mit einem überhöhten Kaufpreis und den darauffolgenden Preisreduzierungen. Kaufinteressenten wurden abgeschreckt "Schau mal, die Immobilie ist immer noch nicht verkauft und schon wieder im Preis gesenkt. Mit der muss was faul sein". Die Kosten für Wertgutachten, Energieausweis, Dokumenten und Vermarktung tragen Sie selbst. Und den zeitlichen Aufwand für Verkaufs- und Verhandlungsaktivitäten natürlich auch.

Ihr Erlös: 538.500 Euro

inkl. der oben genannten Nebenkosten (ca. 1.500 €)



Mit Makler

Durch den korrekt angesetzten Preis, die Marketingmaßnahmen und das Verhandlungsgeschick des von Ihnen beauftragten Maklers findet sich schon nach 3 Monaten ein Käufer, der sogar 600.000 Euro Kaufpreis bezahlt.

Zwischen Ihnen und dem Maklerbüro wurde eine Courtage von 7,14 % vereinbart. 50 % davon trägt der Käufer, 50 % Sie.

Sie bezahlen: $7,14 \% : 2 = 3,57 \%$ auf 600.000 Euro
→ 21.420 Euro Maklercourtage.

Ihr Erlös: 578.580 Euro

Trotz Maklercourtage erhöht sich Ihr Erlös um 40.080 Euro gegenüber dem Verkauf auf eigene Faust. Dazu haben Sie Zeit und jede Menge Stress gespart.

Das kann ich selbst!

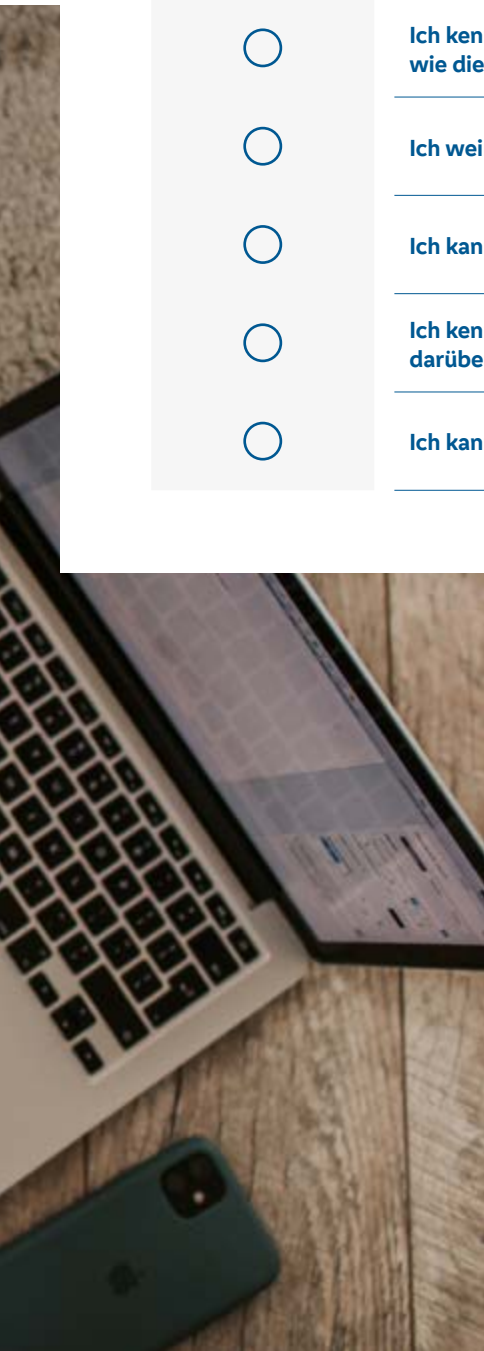
Der Privatverkauf und was auf Sie zukommt.

Sie planen, Ihren Immobilienverkauf selbst in die Hand nehmen? Das ist Ihr gutes Recht. Anhand dieser Checkliste können Sie prüfen, wie gut Sie dafür schon aufgestellt sind und wo Sie bis zum Verkaufsstart noch nachlegen sollten.



Checkliste

- Ich habe Zeit, um nach Interessenten zu suchen, sie zu betreuen und den Immobilienverkauf zu organisieren.
- Ich wohne in der Nähe der Immobilie und kann Besichtigungen durchführen.
- Ich habe mir eine separate E-Mail-Adresse für den Immobilienverkauf zugelegt und bin auch sonst auf allen Kanälen erreichbar.
- Ich habe genügend finanzielles Polster, um die Vermarktungskosten, die Erstellung des Energieausweises und die Einholung aller Objektunterlagen zu tragen.
- Ich habe die Preise für vergleichbare Objekte beobachtet und mir eine professionelle Bewertung meiner Immobilie eingeholt.
- Ich weiß, wie man ein Exposé erstellt, professionelle Immobilienfotos erstellt und den Grundriss aufarbeitet.
- Ich kenne mich mit der medialen Vermarktung eines Verkaufsinserats aus und weiß, wie die richtigen Leute es zu sehen bekommen.
- Ich weiß, wie man die Bonität von Kaufinteressenten prüft.
- Ich kann Verkaufsverhandlungen führen und weiß, wie ich zu meinem Wunschpreis komme.
- Ich kenne die rechtlichen Problematiken beim Immobilienverkauf und habe mich darüber informiert und abgesichert.
- Ich kann einen Immobilienvertrag vorbereiten und weiß, worauf beim Notartermin zu achten ist.



Mit oder ohne ? Entscheiden Sie !

Wir hoffen, dass dieser Ratgeber Ihre Entscheidung zwischen Verkauf auf eigene Faust und mit Makler ein wenig leichter gemacht hat.

Die Vorteile kennen Sie.
Die Wahl bleibt bei Ihnen!

Wir sind uns bewusst, dass unser Service nicht kostenlos ist. Aber er macht ein großes Geschäft risikofreier und lukrativer.

**Und egal, wie Sie Ihren Weg weiter gehen:
Wir wünschen Ihnen das Allerbeste!**

Ihre HeimatMakler

HIER FINDEN
IHRE NOTIZEN PLATZ.

Sie haben noch weitere Fragen?
Vereinbaren Sie einfach einen Termin.
Wir sind gerne für Sie da.



Marta Stegner
Assistenz Baufinanzierung
& Immobilien

VR-Bank Donau-Mindel eG
Kapuzinerstraße 25
89407 Dillingen

☎ **09071 - 581 2403**

✉ **marta.stegner@vr-dm.de**

🌐 **immo-dm.de**



Madeleine Schuhmair
Assistenz Baufinanzierung
& Immobilien

VR-Bank Donau-Mindel eG
Kapuzinerstraße 25
89407 Dillingen

☎ **08221 - 40440 2401**

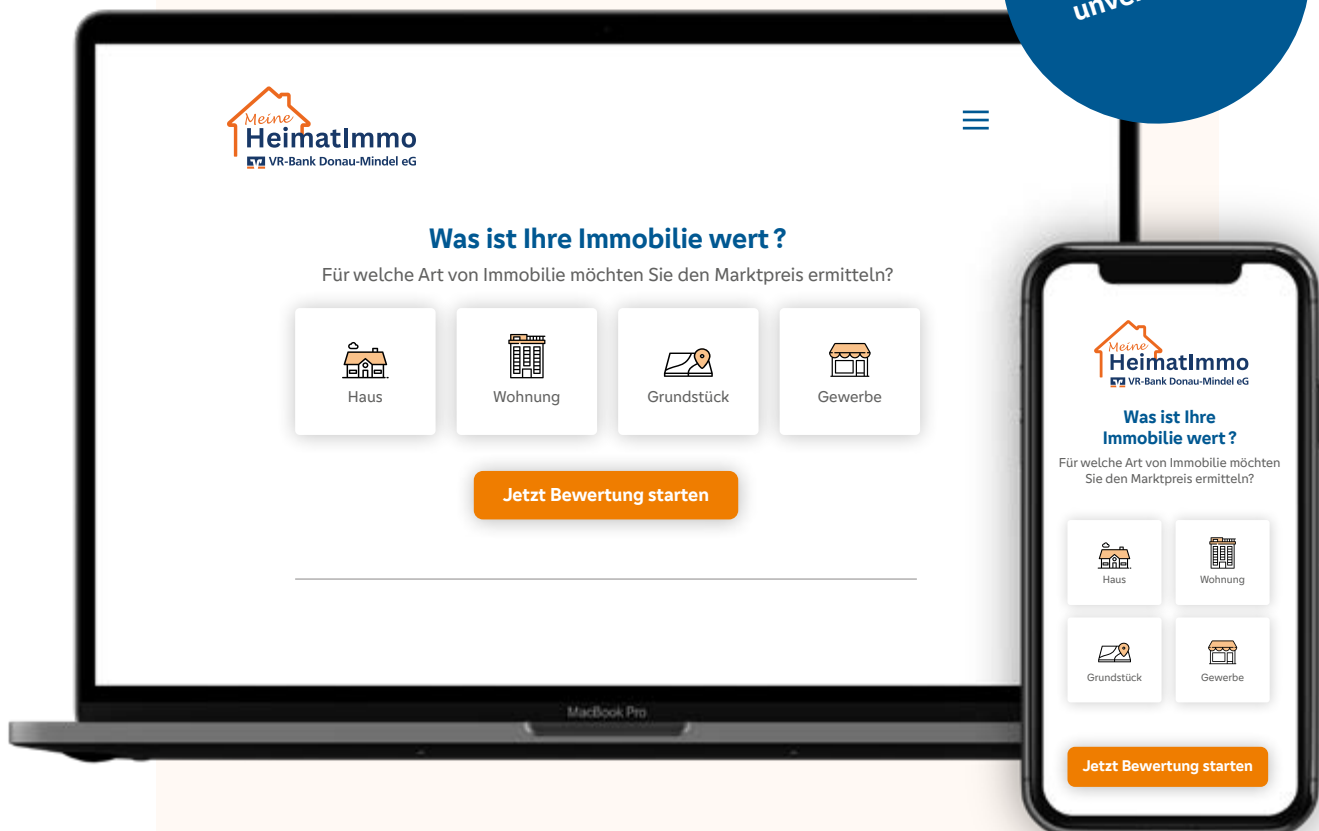
✉ **madeleine.schuhmair@vr-dm.de**

🌐 **immo-dm.de**

Sie möchten wissen, was Ihre Immobilie wert ist ?

Nutzen Sie unsere kostenfreie
Immobilienbewertung.

Online, schnell und
unverbindlich.



immo-dm.de/wertermittlung.html



Dieser Ratgeber ist ein kostenloser Service von:

VR-Bank Donau-Mindel eG
Kapuzinerstraße 25
89407 Dillingen

Urheberrecht und Haftungsausschluss

Der Inhalt dieses Dokuments unterliegt dem Urheberrecht. Änderungen, Kürzungen, Erweiterungen, Ergänzungen sowie Vervielfältigungen bedürfen der vorherigen Einwilligung der Maklaro GmbH, Millerntorplatz 1, 20359 Hamburg. Für mögliche Druckfehler und Irrtümer wird keine Haftung übernommen. Stand September 2023.