

# Warum einen Makler beauftragen?

## Tipps für Verkäufer von Immobilien

### Inhalt:

- Wertermittlung
- wichtige Unterlagen
- Angaben zum Verkaufsobjekt
- Objekt-Vermarktung / Werbung
- Preisverhandlungen
- Homestaging / Homestyling
- Zeit / Selektierung / Besichtigung
- Provision
- Vertragsvorbereitung
- Nach dem Kaufvertrag
- FAZIT

# Warum einen (guten) Makler beauftragen?

Viele Verkäufer oder Käufer fragen sich, warum Sie Geld in einen Makler investieren sollen? Wir zeigen Ihnen hier Risiken und notwendige Arbeiten auf, die Sie im Falle des Privatverkaufes auf sich nehmen bzw. die ein guter Makler professionell für Sie erledigt:

## • Wertermittlung: ...

Erste Fehler werden oft bei der Festlegung des Kaufpreises gemacht. Hier verschenken Privatverkäufer oft mehr Geld, als ein Makler Provision berechnet. Ein zu niedriger Kaufpreis ist schlecht, ein zu hoher Kaufpreis verschreckt wertvolle Interessenten. Bei der Wertermittlung muss

verlässliche Fachkenntnis vom Markt vorhanden sein (z.B. Zugriff auf Kaufpreissammlungen). Um den Wert der eigenen Immobilie ermitteln zu können, ist dies unter



Einbeziehung von Größe, Lage / Grundstückwert, Alter, Reparaturstau, energetischer Zustand, nötige Investitionen uvm. zu berücksichtigen.

Erfahrene Makler holen all diese Informationen ein und erstellen oft gegen eine kleine Gebühr (i.d.R. um die 400 Euro) eine Immobilienbewertung. Die Bewertung eines zertifizierten Sachverständigen, ist ein starkes Argument für etwaige Kaufinteressenten. (Wir, GERAL-Immobilien, erstellen ein solches **Kurz-Gutachten kostenlos.**)

## • Wichtige Unterlagen: ...

Viele Privatverkäufer haben selten Zeit und wissen oft nicht, welche Unterlagen eingeholt werden müssen. Ein kompetenter Makler unterstützt Sie dabei und trägt mit Ihnen folgende wichtige Dokumente zusammen:

- Grundrisse und Ansichtszeichnungen des Objektes
- Wohnflächenberechnung, Kubikmeter umbauter Raum
- Lageplan , Bebauungsplan
- Grundbuchauszug
- Auszug aus dem Baulastenverzeichnis
- Energieausweis
- Gebäudeversicherungspolice
- Jahreskostenaufstellung für Strom, Heizung, Steuern, Versicherung
- Grundsteuerbescheid
- Eventuelle Miet- und Pachtverträge
- Wohn-/Nutzungsrechte
- Zusätzlich bei Eigentumswohnungen / Teileigentum:
  - Teilungserklärung
  - Hausgeldabrechnungen / Nebenkostenabrechnungen
  - Protokolle der Eigentümerversammlungen inkl. Beschlüssen
  - aktueller Wirtschaftsplan
  - Aufstellung über Anteil der Rücklagen der WEG
  - Anschrift Hausverwalter, Hausmeister



## • Angaben zum Verkaufsobjekt: ...

Ein guter Makler erfragt bei Ihnen Angaben zu bekannten Bauschäden, notwendigen Reparaturmaßnahmen etc. Das sind sehr wichtige Angaben, da falsche Angaben oder das Verschweigen von wichtigen Informationen den Rücktritt des Käufers vom Vertrag rechtfertigen können: Für den Verkäufer ein sehr teures Szenario, welches nicht selten existenzgefährdend sein kann. Ein erfahrener Makler kennt diese Abläufe und erfragt vorweg die notwendigen und richtigen Informationen.

## • Objekt-Vermarktung / Werbung: ...

Hier entstehen oft die größten Kosten – sowohl beim Privatverkäufer, als auch beim Makler. Ein Inserat als Privatverkäufer auf Immowelt.de/Immonet.de kostet (Stand 03/2017) 44,90 Euro für 14 Tage. Andere Portale sind noch teurer. Wenn Sie ein vernünftiges Zeitungsinserat selbst entwerfen und beauftragen, kostet dies gerne auch mal 100-200 € pro Anzeige! Rechnen Sie diese Kosten mal auf 3-9 Monate hoch. Ein fairer Makler übernimmt diese Kosten für Werbung und erstellt professionelle Werbeanzeigen und Werbemittel.



Des Weiteren erstellt der Immobilien-Makler professionelle Bilder inkl. Bildnachbearbeitung. Um unnötigen Besuchertourismus zu vermeiden,

erstellt ein guter Makler für Sie kostenlos ein Objektvideo oder eine virtuelle Besichtigung, ein aussagefähiges Exposé und Verkaufsunterlagen. Ggfs. werden Grundrisse nachgezeichnet/aufbereitet uvm.

Schlussendlich erstellt und pflegt ein Makler eine wertvolle Datenbank von Interessenten, welche er regelmäßig und gezielt informiert (VIP-Service).

All diese Maßnahmen nehmen dem Verkäufer viel Arbeit (Zeit!) ab und führen i.d.R. dazu, dass ein guter Kaufpreis zeitnah erzielt wird. Dadurch rechnet sich die Beauftragung eines seriösen Maklers, dessen Kosten meist auch der Käufer zahlt. Sprechen Sie mit uns. Uns ist es ein Anliegen, fair und leistungsgerecht vergütet zu werden.

## • Preisverhandlungen ...

Ein ganz sensibles Thema. Käufer möchten oft unabhängig vom Wert eine Art Bonus – für ein gutes Gefühl. Verkäufer möchten einen möglichst hohen Preis Erlösen.

Ein Makler wird immer als Vermittler angesehen – auch bei der Kaufpreisverhandlung.



Das Wort des Vermittlers ist neutraler und wird für reeller wahr genommen, als die Forderung des „parteiischen“ Eigentümers.

## • Homestaging / Homestyling: ...

### Was ist das?

Sie fühlen sich in Ihren 4 Wänden wohl und es ist sicher schön und gemütlich. Geschmäcker sind aber verschieden und ernsthaftere Interessenten schauen oft leicht kritisch auf viele Details. Betrachten Sie beim Verkauf Ihr Haus als Bühne – mit kleinen Aktionen:

Von der Verkaufspsychologie wissen wir, dass die ersten 8-15 Sekunden entscheidend sind.

- Garten und Einfahrt / Eingang sollten einen gepflegten Eindruck machen.
- Entfernen Sie vor einem Besichtigungstermin „Gerümpel“: Schuhstapel, Kochgeschirr, herumliegende Kleidung et.
- Sorgen Sie für Licht. Rollos hoch, gerade bei Dämmerung Licht an. Das schafft freundliche Atmosphäre.
- Lüften Sie vor einer Besichtigung und sorgen Sie für ein angenehmes, neutrales Raumklima (z.B. dezentes Raumparfüm)
- Sauberkeit ist wichtig. Es mag sich spießig anhören, aber jeder fühlt sich in einem sauberen fremden Haus wohler. **Spinnweben, schmutziges Geschirr, nicht saubere Toiletten oder Bäder sollten ein Tabu sein, wenn Interessenten das Haus bzw. die Wohnung besichtigen.**

**Diese (ersten) Eindrücke sind entscheidend und es geht darum, positive Emotionen zu wecken und nicht durch Kleinigkeiten ungewollt negative Eindrücke zu vermitteln. Interessenten möchten sich vorstellen können, wie sie selbst in dem Objekt wohnen können.**

## • Besichtigung / Zeit / Selektierung ...

Ein guter Makler ist regelmäßig erreichbar. Haben Sie als Privatverkäufer Lust auch abends, am Wochenende Fragen von vielleicht 30 oder mehr Interessenten zu beantworten? Interessenten rufen oft 1 Mal an, evtl. 2 Mal. Wenn Sie dann nicht erreichbar sind, geht Ihnen u.U. ein Interessent verloren der evtl. den höchsten Preis bezahlt hätte. Also ist Erreichbarkeit und Rückruf wichtig!



Des Weiteren selektiert ein Immobilienmakler Interessenten indem er die richtigen Fragen stellt, seine Bonität hinterfragt und durch Videos und virtuelle Besichtigungen erste Eindrücke vermittelt. So vermeidet er, dass Sie 20-30 Interessenten unter Umständen jeweils 1-5 Mal durch Ihr Haus führen müssen. Jedes Mal vorher aufräumen etc.? Das kostet viel Zeit.

## • Provision: ...

Die Höhe unserer Provision ist je nach Objekt verhandelbar. Auch ein schneller Verkauf ohne hohe Vermarktungskosten rechtfertigt u.U. einen Abschlag auf die Provision. So einfach ist das.

## • Vertragsvorbereitung: ...

Ein guter Makler klärt im Vorfeld die finanziellen Möglichkeiten der Interessenten ab und begleitet diese bei der Finanzierung des Kaufes. Sie als Verkäufer wollen verlässlich Ihr Geld bekommen und der Makler sorgt dafür, dass am Ende des Finanzierungsprozesses eine schriftliche Finanzierungszusage einer seriösen Bank steht.



Des Weiteren bereitet der Makler alle Informationen für den Notarvertrag vor. Er sorgt dafür, dass Sie Entwürfe bekommen und alle offenen Fragen geklärt werden. Er begleitet Sie zum Notartermin, zum Abschluss bis zur ordnungsgemäßen Unterschrift.

## • Nach dem Kaufvertrag: ...

Viele Makler sehen Sie nach der Vertragsunterschrift nicht wieder. „Provision verdient und tschüss“. Ein guter Makler unterstützt Sie weiter. Wir als GERAL-Immobilien-Team besorgen oder vermitteln Ihnen gerne ein Umzugsunternehmen, notwendige Handwerker etc. Das gehört zu unserem Service und zu unserem Verständnis, warum Verkäufer und Käufer mit uns arbeiten wollen.



## Fazit:

...

Beauftragen Sie keine sog. Freizeitmakler, die man so gut wie nie in der Lokalpresse oder auf den gängigen Immobilien-Portalen findet. Diese Kollegen sparen sich oft den einen oder anderen Kostenfaktor in der Vermarktung, was sich negativ auf IHR Verkaufsergebnis auswirkt.

Suchen Sie einen professionellen, vertrauensvollen Makler und vereinbaren Sie in einem Makler-Vertrag, welche Maßnahmen er konkret ergreifen sollte, zu welchem Angebotspreis das Objekt inseriert wird, wie lange der Vertrag läuft etc.

Wenn Sie den Makler Ihres Vertrauens gefunden haben, beauftragen Sie ihn für einen festen Zeitraum exklusiv. Bei einem nicht exklusiven Auftrag muss der Makler fürchten, dass er seine Provision ein- oder mehrfach teilen muss – und er wird die teuren Vermarktungsmaßnahmen unterlassen. Damit ist Ihnen als Verkäufer nicht geholfen. Viele Köche verderben den Brei!

GERAL-Immobilien geht sehr offen und ehrlich mit diesem Thema um. Bei uns finden Sie ausschließlich Mitarbeiter, die Ihren Job lieben, die mit Herzblut Immobilien-Berater sind und sich mit vollem Einsatz der Vermarktung bzw. Suche nach Ihrer Immobilie widmen.

Nehmen Sie Kontakt zu uns auf und lassen Sie uns ein erstes völlig unverbindliches Gespräch führen. Außer einem Kaffee und etwas Zeit investieren Sie nichts. Sie haben die Chance uns kennen zu lernen um eine richtige Entscheidung zu treffen, in wessen Hände Sie Ihr Objekt geben möchten.

GERAL-Immobilien - Tel. 05921 14085 - Internet: [www.geral-immobilien.de](http://www.geral-immobilien.de)

GERAL-Media GmbH & Co. KG, Brunnenstr. 4, 48531 Nordhorn