

Checkliste von immoflux

Vorteile / Nachteile Immobilienmakler



Verkaufe ich besser mit oder ohne Makler?

Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie ist für viele Menschen eine der größten finanziellen Entscheidungen ihres Lebens. Dabei stehen Privatpersonen häufig vor der Wahl, ob sie den Weg über einen Immobilienmakler gehen oder alles selbst in die Hand nehmen. Doch was spricht eigentlich für und gegen einen Makler? Hier sind die wichtigsten Vorteile und Nachteile aufgelistet.

Vorteile eines Immobilienmaklers:

1. Fachwissen und Erfahrung:

Ein Immobilienmakler bringt umfangreiche Marktkenntnisse und Erfahrung mit. Er kennt die lokalen Gegebenheiten, die aktuellen Marktpreise und weiß genau, wie der Verkaufs- oder Kaufprozess abläuft. Diese Expertise kann dir helfen, eine fundierte Entscheidung zu treffen und das bestmögliche Angebot zu erhalten.

2. Zeitersparnis:

Der Immobilienmarkt ist komplex und erfordert viel Recherche und Organisation. Ein Makler übernimmt für dich die meisten Aufgaben: von der Recherche über die Preisgestaltung bis hin zur Vertragsverhandlung. Dadurch sparst du viel Zeit und Energie, besonders wenn du beruflich oder privat stark eingebunden bist.

3. Bessere Vermarktung:

Immobilienmakler haben Zugang zu professionellen Marketingtools und Netzwerken. Sie erstellen ansprechende Exposés, nehmen hochwertige Fotos und präsentieren deine Immobilie in den besten Immobilienportalen. Das steigert die Wahrscheinlichkeit, dass du schnell einen Käufer findest, der bereit ist, den gewünschten Preis zu zahlen.

4. Verhandlungsgeschick:

Makler haben Erfahrung im Verhandeln. Sie sind neutral und können sowohl bei Kauf- als auch Verkaufsgesprächen oft bessere Ergebnisse erzielen, da sie nicht emotional involviert sind. Außerdem kennen sie die Tricks, mit denen man den Preis oder die Vertragsbedingungen zu deinen Gunsten beeinflussen kann.

5. Rechtliche Sicherheit:

Der Immobilienmarkt ist von rechtlichen Vorschriften geprägt. Ein Makler sorgt dafür, dass alle Verträge korrekt aufgesetzt und alle gesetzlichen Vorgaben eingehalten werden. Dies schützt dich vor möglichen rechtlichen Problemen und bösen Überraschungen.

Nachteile eines Immobilienmaklers:

1. Kosten:

Bei einem Verkauf mit einem Immobilienmakler hat man die Maklerprovision zu zahlen. In Deutschland liegt diese üblicherweise bei 3 bis 7 Prozent des Kaufpreises, was je nach Immobilie eine beachtliche Summe sein kann. Bei einem höheren Verkaufspreis bedeutet das also auch höhere Kosten. Jedoch kann es sich lohnen, wenn der Makler tatsächlich einen besseren Preis erzielt, als du es alleine tun würdest.

2. Verlust an Kontrolle:

Wenn du einen Makler beauftragst, gibst du einen Teil der Kontrolle ab. Du bist nicht mehr direkt in jede Verhandlung involviert und lässt den Makler entscheiden, wie die Immobilie vermarktet wird und welche Angebote er annehmen möchte. Für manche Menschen, die lieber alles selbst in die Hand nehmen, kann dies ein unangenehmes Gefühl der Fremdbestimmung erzeugen.

3. Unterschiedliche Qualität der Makler:

Die Qualität von Immobilienmaklern kann stark variieren. Während einige sehr professionell und engagiert sind, gibt es auch Makler, die weniger motiviert oder nicht so kompetent sind. Vor allem bei vielen Banken ist die Vermarktung einer Immobilie Nebengeschäft und die Kundenbetreuung schlechter als bei Immobilienmaklern auf dem freien Markt. Eine falsche Wahl kann daher zu Enttäuschungen führen und den gesamten Verkaufsprozess erschweren.

4. Abhängigkeit von der Marktzeit:

Auch ein Makler kann nicht immer garantieren, dass eine Immobilie schnell verkauft wird. Die Marktlage spielt eine entscheidende Rolle, und auch der beste Makler kann den Markt nicht beeinflussen. Wenn du also einen schnellen Verkauf wünschst, kann es sein, dass der Makler nicht in der Lage ist, deinen Zeitrahmen zu erfüllen.

Fazit

Ob du einen Immobilienmakler beauftragst oder nicht, hängt stark von deiner persönlichen Situation und deinen Bedürfnissen ab. Wenn du wenig Zeit hast, nicht mit den rechtlichen Aspekten vertraut bist oder eine gute Preisverhandlung wünschst, ist ein Makler eine sehr gute Wahl sein. Wer selbst viel Zeit investieren kann und sich mit dem Markt auskennt, könnte den Verkauf oder Kauf auch ohne Makler in Angriff nehmen.

Checkliste

Stelle dir folgende Fragen, um herauszufinden ob du mit oder ohne Immobilienmakler verkaufst:

	Ja	Nein
1. Habe ich ausreichend Marktkenntnis über Immobilien?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Habe ich genügend Zeit den Immobilienverkauf zu organisieren?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Habe ich ein gutes Verhandlungsgeschick?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Kann ich wirklich sachlich und objektiv mit Käufern umgehen oder hänge ich sehr an meiner Immobilie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Kenne ich mich mit rechtlichen und bürokratischen Aspekten beim Immobilienverkauf aus?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Kann ich den Preis Immobilie meiner Immobilie marktgerecht einwerten?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Bin ich bereit die Risiken des Immobilienverkaufs auf mich zu nehmen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Kennst du den perfekten Verkaufszeitraum für deine Immobilie?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>