



Immobilienverkauf mit Makler: JA oder NEIN!

Immobilienmakler Manuel Korte aus Fröndenberg rät zur Beauftragung eines Immobilienprofis

Ein klares JA!

Meine Antwort mag zunächst logisch klingen, da ich selbst als Immobilienmakler in Fröndenberg tätig bin. Doch natürlich kann ich auch begründen, warum die Beauftragung eines Maklers beim Immobilienverkauf oder Grundstücksverkauf nicht nur richtig, sondern auch wichtig ist.

Zunächst sollte man sich als Eigentümer hundertprozentig sicher sein, den Verkauf einer Immobilie zu vollziehen. Das ist in vielen Fällen gar nicht mal so einfach, da oftmals Emotionen, verbunden mit Erinnerungen, eine immens große Rolle spielen.

Viele denken sich zu Anfang: "Das kann ich doch auch, da spare ich mir die Maklergebühr" - wie in unserem nachstehenden Beispiel ein verwitweter Verkäufer im Rentenalter - und starten ihr Engagement mit Privatanzeigen in Printmedien, Internetplattformen oder teilen dies sogar auf WhatsApp, Facebook & Co., jeder auf seine Art.

Klingt erstmal vielversprechend. Sicher ist dabei grundsätzlich eine große Reichweite gegeben. Und jetzt trudeln auch schon ganz viele Anfragen per E-Mail oder telefonisch ein. Doch die Frage ist: "Wer meldet sich? Wie viele melden sich? Warum interessiert sich jemand für mein Objekt? Woher kommt der Interessent? Wieso fragt jemand nach dem Grund des Verkaufs?"

Schnell sind manche Privatleute überfordert, blicken aufgrund der anfangs zahlreichen Nachfragen gar nicht mehr durch: "Wer ist nochmal wer? Ja, und den könnten wir auch noch zur Besichtigung einladen. Ob 5, 10, oder 15 Leute, auf einen mehr oder weniger kommt es nun auch nicht mehr an."

Der erste Wust ist vorbei. Die ersten Besichtigungstermine sind gemacht. Manche kommen einfach nicht. Viele Interessenten sind gleichzeitig zugegen, einige unangekündigt mit mehreren Personen im Schlepptau ("War das nun der Interessent oder der Onkel oder der Bekannte?"). Ein "Wir melden uns" gibt es zum Abschied.

In den nächsten 2-3 Tagen erfolgen Absagen, wenn überhaupt. Genannt werden die unpassende Lage (obwohl diese im Vorfeld bekannt gewesen ist) oder weil angeblich "noch so viel zu machen ist". Einer ruft an und beteuert weiterhin sein Interesse. 14 Tage später und man hat von ihm trotzdem nichts mehr gehört oder gelesen.

Die anfängliche Euphorie ("Guck mal, wie viele Anfragen und Klicks mein Inserat schon hat") schwenkt beim Verkäufer nach diesen ersten Erlebnissen nun oftmals in Unmut, genervtes Handeln, teils in Apathie um. "Was habe ich bloß falsch gemacht?"

Weitere Tage und Wochen vergehen. Die Resonanz lässt stetig nach. Vereinbarte Termine werden kurz davor doch noch abgesagt, teils grundlos. Und dann meldet sich doch noch jemand von den Erst-Besichtigungen: Der Interessent bietet EUR 50.000 weniger als der angebotene Kaufpreis: "Es muss noch dies und das investiert werden. Und ich möchte einige Wände entfernen. Die Bäder gefallen mir nicht. All das kostet Geld. Hinzu kommen die Kaufnebenkosten". Der Verkäufer grübelt, es gibt derzeit keine Alternative, aber ... er hat ja keinen finanziellen Druck. Also lautet die Antwort: Nein!

Vier Monate ist es her, als das Angebot online ging. In den Portalen ist es längst nicht mehr oben platziert. Die Bilder, den Text, die Daten kennt gefühlt jeder Suchende. Sporadisch gehen Anfragen ein, aber es konkretisiert sich nichts.

Ein Nachbar fragt beim Einladen der Einkäufe: "Wie? Das Haus ist immer noch nicht verkauft?", dreht mit runzelnder Stirn ab und geht in sein eigenes hinein.

Fast ein weiterer Monat vergeht: Der Interessent "von damals mit dem Preisangebot" ruft wieder an, bietet aber nun satte EUR 80.000 weniger, denn "das Objekt ist ja schon lange drin und wie sie merken, bin ich wohl der einzige, der ein Angebot macht."

Der Verkäufer bittet um Bedenkzeit, gibt bereits am nächsten Tag nach, ruft den Interessenten an und sagt: "Ich bin damit einverstanden". Der Interessent versichert, sich unverzüglich um seine Finanzierung zu kümmern, "denn dies sei kein Problem". Der Verkäufer freut sich und erzählt Verwandten, Freunden und Bekannten davon ("Das Haus ist verkauft.")

Zwei Wochen vergehen. Der Verkäufer wird unruhig und versucht vergeblich den Interessenten auf unterschiedlichsten Wegen zu erreichen: Telefonisch, per E-Mail, SMS, WhatsApp usw. ... nichts, keine Reaktion. Dann doch ein unerwartetes Feedback per E-Mail - nach fast vier Wochen Funkstille: "Leider müssen wir Ihnen absagen".

Der Stachel sitzt tief und der Verkäufer ist verärgert, zugleich auch ein wenig demotiviert. "Was tun?", fragt sich der Verkäufer, "ein halbes Jahr lang hat mich das Ganze fast nur Stress und Zeit gekostet."

Tage später trifft der Verkäufer beim Einkaufen einen anderen Nachbarn aus der Straße, der sein Haus ebenfalls verkaufen will, allerdings über einen Immobilienmakler. Der Verkäufer erzählt ihm von seiner gemachten Erfahrung. Da sagt der Nachbar: "Du, diesen Interessenten kenne ich. Der hatte mir auch ein Angebot gemacht und wollte sich um die Finanzierung kümmern, doch mein Makler hat herausgefunden, dass diese aus diversen Gründen nicht realisierbar sei. Stattdessen hat er mir eine andere Partei vermittelt, die von ihm vorab auf Bonität geprüft wurde. Der Notartermin ist in der kommenden Woche. Ich habe etwa 10 % vom Angebotspreis nachgelassen und werde letztlich immer noch mehr als meinen Wunschpreis erzielen. Warte, ich gebe dir mal die Kontaktdaten meines Maklers. Da kannst du ruhig hingehen. Der ist TOP und hat Erfahrung."

Geplättet von der Geschichte über den besagten Interessenten blickt der Verkäufer dennoch nach vorn. Daraufhin wird abends im Internet nach dem empfohlenen Makler recherchiert. "Ah, die Webseite macht einen positiven Eindruck und vor allem die Angebotspräsentationen gefallen mir sehr gut. Den rufe ich gleich morgen an".

Gesagt - Getan. Der erste Gesprächstermin am Objekt verläuft äußerst positiv. Der Makler erläutert seine Arbeits- und Vorgehensweise sowie die aktuelle Marktsituation. "Zu dieser Person habe ich vollstes Vertrauen", denkt sich der Verkäufer am Ende des langen Termins, und der vorstellige Makler erhält den Auftrag zum Verkauf des Hauses.

Der Makler bereitet aufwendig das Exposé vor, vervollständigt dieses mit aussagekräftigen und authentischen Fotos. Der vorherige Angebotspreis der Verkäuferseite (EUR 305.000) wird knapp darunter bei EUR 299.000 angesetzt.

Es startet die Vermarktung, nachdem der Makler und der Verkäufer sämtliche Schritte im Voraus besprochen hatten. Im Anschluss werden dem Verkäufer seitens des Maklers stets ausgewählte und geprüfte Kaufinteressenten nachgewiesen. Die erste Besichtigung (und wie sich herausstellen sollte: die letzte) mit drei Parteien, für die sich der Makler allesamt Zeit nimmt, kristallisiert eine Zusage heraus. Die Finanzierung, die durch eine vom Makler vorgeschlagene Bank begleitet wird, ist nach zehn Tagen schriftlich bestätigt.

Ein mit dem Makler kooperierendes Notariat realisiert einen Termin zur Beurkundung des Kaufvertrags und zur Beglaubigung der Grundschuld bereits in der darauffolgenden Woche, sodass die Immobilie des Verkäufers binnen ca. drei Wochen nach Vermarktungsstart zu einem Verkaufspreis von EUR 290.000 veräußert ist.

"Das haben Sie ganz toll gemacht!", lauten die wärmenden Worte des Verkäufers und die Käufer fügen hinzu: "Das können wir nur bestätigen. Wir sind glücklich und freuen uns auf unser neues Zuhause".

Fazit: Am Ende gibt es einen zufriedenen Verkäufer und glückliche Käufer.

Und Fakt ist: Das positive Resultat spiegelt klar die Tätigkeit des Immobilienmaklers wider.

Der Immobilienmakler, um den es in diesem Fall geht, bin ich! Ich kann mich noch sehr gut daran erinnern, wie der Verkäufer mir von dem ganzen Wirbel seiner Privatbemühungen berichtete. Und ich war wirklich sehr stolz, als wir nur knapp drei Wochen später beim Notar saßen und die Unterschriften gesetzt wurden.

Ich glaube zudem, dass dies keine Einzelstory ist und dass die Einschaltung eines Immobilienmaklers, dem man vertraut und der dieses Vertrauen in vollem Maß zurückgibt, einfach die richtige Entscheidung ist.

Man sollte immer bedenken, dass eine objektive Person wie der Makler allen Parteien - Verkäufer wie Käufer - nur gut tun kann.

Seit 2004 bin ich im Immobilienbereich tätig und setze meine Erfahrungen in jeder Verkaufssache individuell ein. Zudem arbeite ich erfolgsorientiert und werde demnach honoriert.

Und was mir noch sehr wichtig ist: Ein offener, ehrlicher, fairer, menschlicher und persönlicher Umgang mit meinen Kunden. So hat es mein Vater, der das Familienunternehmen in 1975 gründete, und das ich heute weiterführe, vorgelebt. Und seine Devise führe ich auf meine Art fort.

Sollte mal der Verkauf Ihrer Immobilie in Fröndenberg, im Kreis Unna oder in der Umgebung vakant sein, würde ich mich freuen, auch Ihre Angelegenheit zu einer Erfolgsstory werden zu lassen. Alternativ empfehlen Sie mich weiter bzw. werden Sie Tippgeber. Selbst dies kann sich lohnen.

Auf meiner Webseite erfahren Sie mehr über mein Unternehmen, über mich und über die Art, wie wir Immobilien und Grundstücke präsentieren. Schauen Sie mal vorbei.

Ich freue mich jedenfalls schon auf Sie oder auf Ihre Empfehlung!

Ihr Manuel Korte

Inhaber von Korte Immobilien Fröndenberg

Pressekontakt

Korte Immobilien Fröndenberg

Herr Manuel Korte
Winschotener Str. 12
58730 Fröndenberg

<https://korte-immobilien.de>
manuel.korte@online.de

Firmenkontakt

Korte Immobilien Fröndenberg

Herr Manuel Korte
Winschotener Str. 12
58730 Fröndenberg

<https://korte-immobilien.de>
manuel.korte@online.de

Immobilienmakler Fröndenberg, Menden, Unna und Umgebung. Mehr als nur ein Makler. Hauptaugenmerk: Verkauf von sämtlichen Wohn-Immobilien und Baugrundstücken. Erfolgreicher Familienbetrieb seit 1975 und bereits in zweiter Generation tätig. Persönliche Beratung "rund um die Uhr". Diskrete Abwicklung. Reale und marktgerechte Preisbewertung. Individuelle Exposéeerstellung. Korrekte Datenerfassung. Aussagekräftige Fotodarstellung. Emotionale Videopräsentation. Innenbesichtigungen mit ausgewählten Kunden. Professionelle Unterstützung beim Kaufvertragsabschluss bis hin zum Notartermin und darüber hinaus. Ausgezeichneter Service für Verkäufer und Käufer. Das Motto des Unternehmens lautet: Wir sind erst dann zufrieden, wenn Sie es sind!

Anlage: Bild

