

## Privatverkauf

### **Stellen Sie sich vor...**

Sie wollen sich den Traum eines neuen Domizils, mit unverbaubarer Seesichtlage direkt am Bodensee erfüllen. Ihr Haus, in dem Sie sich bisher sehr wohlfühlt haben, das aber nun nicht mehr zu Ihren Lebensgewohnheiten passt, soll einen neuen Besitzer finden. Vor 3 Monaten haben Sie die erste Anzeige in einem bekannten Immobilienportal aufgegeben. Seitdem konnten Sie eine große Anzahl wertvoller Eindrücke sammeln.

Zunächst einmal sind viele neue Gesichter in Ihrem Leben aufgetaucht, die alle einen prüfenden Blick in Ihr Schlafzimmer werfen durften. Die Ihnen völlig unbekanntem Besucher konnten sich so, mit Ihrer freundlichen Unterstützung, ein relativ lückenloses Bild von Ihren Lebensgewohnheiten und Ihrem Zuhause machen. Neuerdings führen Sie sogar sonntagsmorgens aufwühlende Bausubstanzgespräche...

Fünfmal hatten Sie der Versuchung widerstehen können, ein klares, weit unter Ihren Preisvorstellungen liegendes Angebot anzunehmen. Im Gegenzug dafür gehört Ihnen das Haus auch heute noch.

Der bisher einzige, von Ihnen als sehr ernüchternd erlebte Notartermin führte zum Glück nicht zur alles besiegelnden Unterschrift. Gerade noch rechtzeitig haben Sie bemerkt, dass allein die Belange des Käufers Berücksichtigung fanden, wodurch Sie einen großen Teil Ihres Erlöses eingebüßt hätten.

Der letzte Höhenflug, ein sympathisches Ehepaar, gleiche Interessenslage, ähnliche Preis- und Terminvorstellungen, endete abrupt im Land des Wünschens und Wollens. Wie hätten Sie auch Ihrem Gegenüber ins Portemonnaie gucken können? Die mangelhafte Bonität Ihrer lieben Verhandlungspartner machte Sie dann zum stolzen Besitzer zweier Immobilien... denn Zuversicht und Zeitdruck haben Sie bereits bei Ihrem Traumhaus am Bodensee zugreifen lassen.

Heute wissen Sie: Eine Immobilie ist kein Auto. Der kleine Zusatz "von Privat" in Ihrer Anzeige, hat Ihnen ein nebenberufliches Betätigungsfeld eröffnet, dem Sie völlig ahnungslos gegenüber standen. Und das alles nur, weil Sie sparen wollten.

Wegen der Hoffnung, sich die Kosten eines Maklers zu sparen und aufgrund des eigenen Optimismus, selbst ein guter Verkäufer zu sein, ist Ihr Leben seit 3 Monaten in große Unruhe geraten, Ihre Perspektive ist ungewiss und Ihre wirtschaftliche Belastung so hoch wie noch nie zuvor.

### **Und wie ist die Alternative?**

Die Probleme beim Immobilienverkauf - jeder Immobilienmakler kennt sie, und es ist seine Aufgabe, Ihnen eben diese Hindernisse aus dem Weg zu räumen.

Ein guter Makler ermittelt die seriösen Interessenten vorab. Dem Besichtigungstermin vor Ort gehen mehrere Gespräche und ein aussagefähiges Exposé voraus. Dabei werden nicht nur die wirklich ernst zu nehmenden Kaufinteressenten im Vorfeld ermittelt, sondern auch bereits grundlegende Daten bezüglich der Finanzierung abgeklärt.

Der erfolgreich arbeitende Makler kennt den Markt und die individuelle Situation vor Ort. Er kann die Qualitäten Ihrer Immobilie richtig einschätzen und ist in der Lage, den angemessenen Verkaufspreis zu dokumentieren und durchzusetzen.

Während der professionell geführten Objektbesichtigung versteht er es, die Gegebenheiten mit den Vorstellungen der Interessenten zu verknüpfen. Wichtiger Vorteil für Sie: Ein Vermittler ist niemals emotional involviert. Das eigene Haus jemand anderem anzubieten, kann von äußerst heftigen Gefühlsschwankungen begleitet sein. Ihr verkäuferischer Bewegungsspielraum wird dadurch um ein Vielfaches eingeschränkt

Ein neutraler Makler sichert Ihnen ein markt- und sachorientiertes Verkaufsprozedere.

Die Wahrung Ihrer Interessen während des Notartermins gehört ebenso zu seinem Aufgabenbereich wie die anschließende Verfügbarkeit während der Abwicklungsphase.

### **Und was kostet das?**

Die Maklercourtage ist ein Erfolgshonorar. Das bedeutet, anders als etwa beim Steuerberater oder Rechtsanwalt, dass entsprechende Vergütungsansprüche erst nach der Vertragsunterzeichnung geltend gemacht werden können. Sie zahlen erst, wenn der Vermittler Ihr Ziel erreicht hat. Ein faireres Leistungs- und Vergütungssystem gibt es nicht.

Tip: Erteilen Sie immer einen Alleinauftrag, d. h. lassen Sie nie mehrere Immobilien-Profis für Ihr Objekt tätig werden. Das schützt vor Ungeklärtheiten, ist fair gegenüber Ihrem Makler-Partner, aber vor allem sichert es Ihnen einen individuellen und erfolgsorientierten Service.