

Makler bringen Verkäufer und Käufer zusammen

Dr. Hetmeier Immobilien empfiehlt Privatverkäufern die Einschaltung eines Immobilienmaklers

Die meisten Menschen kaufen und verkaufen nur einmal im Leben eine Immobilie. Dennoch verzichten Schätzungen zu Folge gut die Hälfte aller Privatverkäufer in Deutschland auf die Einschaltung eines Immobilienmaklers. Das Dortmunder Maklerbüro Dr. Hetmeier Immobilien rät privaten Verkäufern dagegen, einen Immobilienmakler mit dem Verkauf ihrer Immobilie zu beauftragen. „Viele Privatverkäufer sehen nur die Kosten des Maklers und nicht seinen Nutzen. Auf dem Immobilienmarkt werden hohe Werte bewegt. Fehler können schnell teuer werden, gute Beratung macht sich hingegen bezahlt“, wirbt Maklerin Dr. Marita Hetmeier für die Dienstleistung ihres Berufsstandes.

„Die meisten Immobilienverkäufe, die ohne Einschaltung eines Maklers angegangen werden, scheitern an überzogenen Preisvorstellungen. Oft werden Immobilien mehr als ein Jahr lang wie Sauerbier angeboten. Irgendwann nähern sich die Verkäufer schrittweise einem marktgerechten Preis. Doch oft ist die Immobilie schon totinseriert und unverkäuflich und dann heißt es: Außer Spesen nichts gewesen. In solchen Fällen raten wir verzweifelten Verkäufern, den Verkauf für mindestens sechs Monate zurückzustellen. Erst nach einer gewissen Karenzzeit können wir den Verkauf zu einem marktgerechten Preis mit Aussicht auf Erfolg übernehmen.“

Ist ein marktgerechter Preis gefunden, kommt es für den Verkaufserfolg auf ein professionelles Marketing an. Privatverkäufer sind nach Einschätzung von Maklerin Dr. Hetmeier damit vielfach überfordert. Vor allem unterschätzen private Verkäufer die erheblichen Kosten für gute Werbung und streuen ihre Inserate nicht breit genug, meint die Dortmunder Maklerin: „Wir kleckern nicht, wir klotzen. Wir inserieren die Immobilien unserer Kunden in den drei marktführenden Immobilienbörsen des Internets sowie in örtlichen und überregionalen Printmedien. Wir legen großen Wert auf aussagekräftige Exposés mit ansprechenden Texten. Wir nehmen uns die Zeit, die Immobilien unserer Kunden fotografisch bestens in Szene zu setzen. Der optische Eindruck eines Immobilieninserats im Internet ist oft entscheidend. Die Leistung des Maklers führt zu spürbar höherer Nachfrage und macht sich für den Verkäufer in aller Regel bezahlt.“

Was kostet der Verkaufsauftrag an den Makler? Das Dortmunder Maklerbüro Dr. Hetmeier Immobilien berechnet für seine Dienstleistung in aller Regel eine Courtage in Höhe von sechs Prozent zuzüglich Mehrwertsteuer, die je zur Hälfte zwischen Verkäufer und Käufer aufgeteilt wird: „Die Aufteilung der Provision wird der Stellung des Maklers als Mittler zwischen Verkäufer und Käufer am besten gerecht. Das ist guter Brauch hier bei uns in Westfalen und eine faire Sache. Wichtig für den Verkäufer: Das Maklerhonorar ist ein Erfolgshonorar. Der Verkäufer muss den Makler erst entlohnen, wenn der Kaufvertrag mit dem Käufer unter Dach und Fach ist.“

Ist es sinnvoll, mehrere Makler mit dem Verkauf einer Immobilie zu beauftragen? Maklerin Dr. Hetmeier rät entschieden ab: „Viele Köche verderben den Brei. Wenn zwei oder gar mehr Makler eine Immobilie zu womöglich unterschiedlichen Preisen inserieren, kann nichts Gutes dabei herauskommen. Die Verkäufer schaden sich mit einer solchen Strategie nur selbst. Wir werden nur auf Grundlage eines Alleinauftrags tätig. Das ist für uns gut, liegt aber auch im wohlverstandenen Interesse des Verkäufers.“

Copyright: Dr. Hetmeier Immobilien, Dr. Marita Hetmeier