

WISSENSWERTES

Makler, ein Makel?

Artikel vom 04. September 2021



Makelloser Verkauf ohne Makler?

Es ist möglich, seine eigene Liegenschaft im Alleingang zu verkaufen, vielleicht sogar im Rahmen der Preisvorstellung. Vorausgesetzt, man hat sich vertieft mit der komplexen Materie auseinandergesetzt. Was dabei oft unterschätzt wird, sind der Zeitfaktor und die emotionale Komponente.

«Wozu ein Makler? Kann ich das nicht selber? Und viel billiger?» Verständliche Fragen vieler verkaufswilliger Eigenheimbesitzer. Berechtigt und nachvollziehbar. Zumal sie die notwendige Zeit und Geduld hätten. Es klingt verlockend, sich die Maklerprovision zu ersparen für ein Vorhaben, das man sich selber zutraut. Keiner kennt schliesslich das Objekt mit all seinen Qualitäten und Besonderheiten besser als der Eigentümer.

«Später Rat ist teuer»

Viele versuchen es erst mal 'auf eigene Faust' und beanspruchen fachmännische Unterstützung erst, wenn es nicht klappt oder zeitlich zu aufwändig und rechtlich zu komplex wird. Spätere Preiskorrekturen oder komplette Neuaufgleisungen des Angebots schaden der Glaubwürdigkeit und Seriosität von Objekt und Verkäufer. Bei einem scheinbaren Verkaufserfolg wurden vielfach Chancen verpasst und das Potenzial nicht erkannt.

Keine zweite Chance...

... für den ersten Eindruck. Auf den ersten Blick scheint alles ganz einfach. Zahlreiche Internetportale ermöglichen es heute, sein Objekt der ganzen Welt zu präsentieren. Kostengünstig bis gratis. Nur: Die Art der Objektpräsentation entscheidet viel und beeinflusst den Verkaufserfolg. Zielgruppengerechte Texte die überzeugen und professionelle Fotografien, welche das Objekt optimal in Szene setzen, sind oft „matchentscheidend“. Auch das ‚Home Staging‘, das Herrichten von Objekten für potenzielle Interessenten, die man noch nicht kennt, ist von nicht von zu unterschätzender Bedeutung.

«Kein Kinderspiel»

Meist sind sehr hohe Summen im Spiel. Ein «Spiel» ist es jedoch nicht, schon gar kein «Kinderspiel». Es handelt sich um ein komplexes Prozedere mit aufeinander abgestimmten Komponenten und klar definierten Phasen: Wertermittlung der Immobilie durch fundierte Schätzung, Festlegung des zu erzielenden Verkaufspreises, Massgeschneiderte Vermarktungsstrategie, Beschaffung relevanter Dokumente, Produktion von Vermarktungsunterlagen im Print-, Online- und Digital- Bereich, Organisation und Durchführung von Besichtigungen, Verkaufsverhandlungen, Vorbereitung und Organisation der rechtlich notwendigen Schritte... Und, und, und. Überall lauern Fehlerquellen, Fallen – und Profiteure.

Der Immobilienmarkt ist nicht so transparent, wie er scheint. Der entscheidende Auftakt ist die Festlegung des realistischen und realisierbaren Verkaufspreises. Nebst herkömmlichen und klassischen Bewertungsmethoden stützen sich orts-kundige Fachleute auch auf ihre Vergleichs- und Erfahrungswerte. Sie wissen, wo was wann möglich ist.

Hat man potenzielle Interessenten gefunden, ist es nicht «geschafft». Sondern fängt es erst richtig an. Nebst Fachwissen sind jetzt auch Verhandlungsgeschick und Diplomatie gefragt. Makler operieren aus neutraler Warte, mit emotionaler Distanz – und viel Erfahrung.

Ein Grund, keinen Fachmann beizuziehen? Sie bevorzugen eine Fachfrau.

Sie möchten von meiner langjährigen Erfahrung und Fachkompetenz profitieren?
Gerne bin ich jederzeit für Sie da! Wann immer Sie möchten.



Jenny Streichan