

Mit oder ohne Makler?

6 Gründe für den Verkauf mit Makler – und einen dagegen.



Das bringt ein Makler.

1 Mehr Geld.

Durch eine objektive Einschätzung des Immobilienwerts und das dadurch resultierende Vertrauen im Käuferkreis, erzielt ein Makler fast immer mehr Geld als der Verkäufer selbst.

4 Schnellerer Verkauf.

Weil Makler Verkaufstalente sind, die viel effizienter verkaufen als jemand, der das zum ersten Mal macht. Sie kommen schneller an Ihr Geld und können sicher weiterplanen.

2 Mehr Interessenten.

Durch professionelle Marketing-Maßnahmen und gute Vernetzung erreicht der Makler eine deutlich größere Anzahl von Interessenten.

5 Mehr Zufriedenheit.

Dies bestätigen 86 % aller Immobilienverkäufer, die mit Makler verkauft haben, sowie eine repräsentative Studie des Forsa-Instituts.

3 Mehr Zeit und weniger Stress.

Weil er Ihnen den Papierkram abnimmt, alle Anfragen beantwortet und vom Exposé bis zum Notartermin alles perfekt organisiert.

6 Mehr Sicherheit.

Weil ein Makler bei allem was er tut, weiß was er tut. Er ist versichert und kommt selbst mit unerwarteten Problemstellungen stets zurecht. So bleiben Ihnen Enttäuschungen und unangenehme Situationen erspart.

Das Manko: Die Maklerprovision.

Die Maklerprovision ist oft das, was Verkäufer vom Beauftragen eines Maklers abhält. Dabei lohnt sich jeder Euro – und bringt Ihnen am Ende sogar mehr.

Und jetzt konkret:

- » Seit dem 23.12.2020 muss der Verkäufer mindestens 50 % der Maklerkosten tragen.
- » Die Höhe der Courtage ist nicht gesetzlich vorgeschrieben. Sie ist Sache jedes Maklerbüros und kann regional unterschiedlich sein.

× OHNE MAKLER

Verkehrswert der ETW	550.000 €
Angebotspreis	650.000 €
Verkaufsdauer	6 Monate
Verkaufspreis nach Preisreduzierungen	540.000 €
Nebenkosten (u.a. Wertgutachten, Energieausweis und Vermarktung)	ca. 1.500 €

Ihr Erlös
(abzüglich Grunderwerbsteuer,
Notarkosten und Zeitaufwand) 538.500 Euro

👤 MIT MAKLER

Verkehrswert der ETW	550.000 €
Angebotspreis	560.000 €
Verkaufsdauer	3 Monate
Verkaufspreis	600.000 €
Maklercourtage	ca. 21.420 €

Ihr Erlös
(abzüglich Grunderwerbsteuer
und Notarkosten) 578.580 Euro

(Die Kosten für Wertgutachten, Energieausweis und Vermarktung sowie Zeitaufwand trägt der Makler)

Tipp _____
Falls Ihr Immobilienverkauf spekulationssteuerpflichtig ist, können Sie die Maklerprovision vollständig von der Steuer absetzen.

Fazit

Trotz Provision haben Sie am Ende deutlich mehr als beim Verkauf auf eigene Faust. Und dazu Zeit und jede Menge Stress gespart.



Mit Makler zu verkaufen hat viele Vorteile. Aber die Entscheidung bleibt bei Ihnen. Für ein unverbindliches Gespräch oder eine kostenlose Einschätzung des Verkaufspreises Ihrer Immobilie sind wir aber immer für Sie erreichbar. Egal, ob Sie am Ende „mit“ oder „ohne“ sagen.

Herzlichst
Ihre HeimatMakler

VR-Bank Donau-Mindel eG
Kapuzinerstraße 25
89407 Dillingen

☎ 09071 - 581 0
✉ immobilien@vr-dm.de
🌐 immo-dm.de