

## Checkliste - Hausverkauf, mit oder ohne Makler?

Oftmals scheinen Verkäufern die Maklergebühren als horrende unnötige Kosten. Haben Sie sich das auch schon mal gedacht? Mit folgenden Fragen finden Sie heraus, wann sich eine Unterstützung durch einen Makler für Sie auszahlt.

Haben Sie schon einmal eine Immobilie verkauft?	□Ja □ Nein
Kennen Sie den Marktwert Ihrer Immobilie?	□Ja□Nein
Wissen Sie welche Unterlagen für den Verkauf benötigt werden?	□Ja□Nein
Sind Sie täglich mehrmals online und können Exposés verschicken und Anfragen von Interessenten beantworten?	□ Ja □ Nein
Kennen Sie die Wünsche und Vorlieben möglicher Käufer?	□Ja□Nein
Schätzen Sie Ihr Verhandlungsgeschick als gut ein?	□Ja□Nein
Wissen Sie, was zu tun ist, wenn Interessenten Architekten oder Gutachter mitbringen und ihr Haus schlecht machen?	□ Ja □ Nein
Sind Sie flexibel mit Besichtigungsterminen?	□Ja□Nein
Kennen Sie Notare und wissen, wie Sie sich ihnen gegenüber zu verhalten haben?	□ Ja □ Nein
Können Sie mit Interessenten über Geld sprechen und wissen, wie Sie deren Bonität feststellen?	□Ja□Nein

Bei mehr als 3 Nein-Antworten ist es unbedingt empfehlenswert, einen Makler zu beauftragen. Auch wenn Ihnen die Kosten zunächst hoch erscheinen werden, am Ende werden Sie nicht nur viel Zeit und Nerven gespart haben sondern auch mehr Geld auf dem Konto haben als ohne Makler. Denn die Interessenten merken schnell, wenn der Verkäufer unsicher und unprofessionell ist und nutzen das aus. Jeder will natürlich möglichst wenig bezahlen ...

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wie freuen uns auf Sie. – Tel. 0172 31546 90