

Immobilienmakler oder privater Verkauf

21.11.2025, 16:06 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *Text 1*



Private Immobilienverkäufer unterschätzen oft den Aufwand und die nötigen Kenntnisse, die für den Verkauf ihres Hauses oder ihrer Wohnung nötig sind. Der Angebotspreis muss recherchiert, Verkaufsunterlagen müssen erstellt werden und Besichtigungen durchgeführt werden.

Was es darüber hinaus zu beachten gilt.

Bei der Vermarktung einer Immobilie sind drei Phasen zu unterscheiden. Zunächst muss der Wert der Immobilie taxiert und daraus resultierend der Angebotspreis ermittelt werden. In der anschließenden Vermarktungsphase ist es wichtig, die Immobilie in Text und Bild möglichst realitätsnah und auf die Zielgruppe zugeschnitten zu beschreiben.

Im dritten Schritt finden Besichtigungstermine und Verhandlungsgespräche statt, bevor mit dem notariellen Kaufvertrag der Immobilienübergang besiegelt wird.

Immobilienwert und Angebotspreis

Basis für einen erfolgreichen Verkauf ist ein exakter Immobilienpreis. Nur wenn der Angebotspreis marktfähig ist, werden sich genug potenzielle Käufer melden. Der Marktwert setzt sich unter anderem aus der Lage der Immobilie, ihrem Baujahr, Zustand sowie der aktuellen Nachfrage zusammen. Hilfreich kann es sein, auf Immobilienportalen nach ähnlichen Objekten zu recherchieren. Kaufpreissammlungen zurückliegender Transaktionen, die ebenfalls bei der Werteinschätzung helfen. Außerdem sind Immobilienmakler bei der Bewertung behilflich.

Über welche Plattformen die Immobilie anbieten?

Nun sollte der Verkäufer überlegen, über welche Medien er sein Objekt anbieten will. Über eine Tageszeitung und deren Onlineangebot, über große Immobilienportale wie Immoscout 24, über lokale Plattformen oder Kleinanzeigen-Datenbanken wie Ebay.

Die Objektfotos für die Anzeige müssen eine gute Qualität haben, bei guten Lichtverhältnissen aufgenommen werden. Der Text der Verkaufsunterlage (Exposé) sollte die Immobilie neutral beschreiben, ohne Übertreibungen und blumige Formulierungen. Angaben zu Wohnungsgröße, Baujahr, Alter der Heizung etc. müssen im Vorfeld recherchiert werden. Sinnvoll ist es, einen Dienstleister damit zu beauftragen, einen ansprechenden Grundriss der Wohnung oder des Hauses zu gestalten.

„Für die Verkaufsunterlagen sind zudem verschiedene Schriftstücke zu sammeln wie ein gültiger Energieausweis, eine Flurkarte, ein Grundbuchauszug etc.

Während der Vermarktungsphase sollte sich der Verkäufer besser ein Prepaid-Handy und eine extra E-Mail-Adresse zulegen. So gibt er zunächst keine privaten Kontaktdaten weiter und weiß beim Handyklingeln, dass ein Interessent dran ist.

Um den Aufwand in Grenzen zu halten, sollten Besichtigungen an einem Tag durchgeführt werden. Es ist nicht verkehrt, wenn sich Interessenten die Klinke in die Hand geben und sehen, dass es weitere potenzielle Erwerber gibt.

Ein Immobilienprofi nimmt Ihnen diese Arbeit ab

Wem dieser Aufwand zu groß ist, sollten Sie sich an eine Maklerin oder einen Makler wenden. Während Privatpersonen zumeist nureinmal im Leben eine Immobilie verkaufen, ist dies für Immobiliendienstleister tägliche Praxis. Sie haben innovative Marketinginstrumente und vermitteln Immobilien auch über soziale Netzwerke, mit virtuellen Besichtigungstouren oder Videos.

Viele arbeiten in Kollegen-Netzwerken, so auch Lau-Immobilien. Dies erhöht die Interessentenzahl und die Sichtbarkeit der angebotenen Immobilie. Zudem kümmern sich Profis um Rückfragen und den Papierkram.

Maklerinnen und Makler verfügen zumeist über vorgemerkte, geprüfte Kaufinteressenten. Findet sich in diesem Pool ein Erwerber, so reduziert sich für den Verkäufer die Zahl der Besichtigungstermine. Immobiliendienstleister agieren als neutrale Dritte. Sie können Preisverhandlungen besser führen und bei Streitigkeiten moderieren. Mit ihrer Unterstützung werden oft höhere Preise erzielt und die Immobilie schneller verkauft. Ein Immobilienprofi, macht sich in den meisten Fällen für den Verkäufer einer Immobilie bezahlt.

Sie haben Fragen oder wollen Ihre Immobilie professionell verkaufen?

Dann wenden Sie sich an Lau Immobilien, Telefon: 06404-4070236

E-Mail: info@lau-immobilien.de

Auf www.lau-immobilien.de finden Sie kompakte und kostenlose Ratgeber zum „Immobilienverkauf“.

Lau Immobilien

Oberstadt 18
35423 Lich
Deutschland

06404-4070236

info@lau-immobilien.de

lau-immobilien.de

Portrait

Die Firma Lau Immobilien hat sich auf die Vermarktung von Wohnimmobilien spezialisiert. Lau Immobilien begleitet Eigentümer, die ihre Immobilie verkaufen möchten, professionell und erfolgreich durch den gesamten Verkaufsprozess.

Pressekontakt

Lau Immobilien GbR
Oberstadt 18
35415 Pohlheim
Deutschland

06404-4070236

info@lau-immobilien.de

lau-immobilien.de

News-ID: 1297045 • Views: 325 (Stand: 12.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1297045/Immobilienmakler-oder-privater-Verkauf.html>