

## Verkäuferprovision verdient oder unverdient

Beim Thema Verkäuferprovision herrschen leider immer noch große Vorurteile. Diese resultieren hauptsächlich aus der Unklarheit über die zu leistenden Arbeiten von uns Maklern. Daß ein Makler 'mal eben' einen Kunden anruft, eine Besichtigung durchführt und dann den Notartermin abstimmt, gehört mittlerweile definitiv zu den Ammenmärchen.

Ein Makler, dem Sie mit einer Alleinbeauftragung Ihr Vertrauen schenken, wird stets erheblich umfangreichere Dienstleistungen erbringen, wie z.B.:

1. Dem Verkäufer ein professionelles Sachwertgutachten übergeben (ohne 3.000,- € wie bei einem Gutachter),
2. Vor dem Verkauf eine fundierte Marktanalyse durchzuführen,  
 Beides ist notwendig, damit der Verkäufer versteht, wo er sich mit seinen Verkaufsvorstellungen im aktuellen Markt einordnet.
3. Der Makler beschafft von Behörden und Ämtern alle verkaufsrelevanten Unterlagen von Haus und Grundstück,
4. Dann überprüft er, ob all diese Daten mit dem Ist-Zustand von Haus und Grundstück sowie dem Wissensstand der Verkäufer übereinstimmen,  
 So sichert er den Verkäufer gegen eventuellen teuren Rechtsstreitigkeiten nach dem Verkauf ab.
5. Der Makler fertigt ein fachmännisches Verkaufsexposé,
6. Und präsentiert die Immobilie über Anzeigen in allen wichtigen Verkaufsportalen,  
 Nur ein Element, den Wert der Immobilie den Interessenten gegenüber darzustellen.
7. Der Makler prüft vorab die Bonität der Käufer,
8. Die ordentlichen Besichtigungen verstehen sich von selbst,
9. Aufgrund seiner Erfahrung bereitet der Makler einen für beide Kaufparteien ausgewogenen Notarvertrag vor,
10. Und... jeder Makler wird sowohl Verkäufer und Käufer auch nach dem Notartermin jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung stehen.

In der heutigen Zeit gehören all diese Arbeiten grundsätzlich zu einer ordentlichen Maklertätigkeit. Diesen umfänglichen Service dürfen Sie als Verkäufer erwarten und letztlich auch verlangen. Außerdem wäre es wünschenswert, wenn sich jeder Verkäufer die Frage beantworten würde, ob er selber einen solchen Verkaufsaufwand betreiben möchte.

Daß dies einen nicht geringen Zeitaufwand bedeutet, wird jeder einsehen, der schon einmal Unterlagen bei einem Amt besorgt, sich zu einem Termin durch den Straßenverkehr gequält oder einfach nur ein anspruchsvolles Dokument am PC erstellt hat.

Diese Dienstleistungen ergeben natürlich einen nicht geringen Arbeitswert, der verdientermaßen honoriert werden will.