



Ein ehrlicher Vergleich: Privat verkaufen oder mit Makler?

ANDREAS OTTÉ
I M M O B I L I E N

Wann sich der Privatverkauf lohnt – und
wann ein Makler wirklich weiterhilft.

Makler oder Macher?

Eine Entscheidungshilfe für Immobilien-Eigentümer

Wer eine Immobilie verkaufen möchte, steht ziemlich schnell vor einer grundsätzlichen Frage: Selbst verkaufen oder doch lieber einen Makler beauftragen?

Beide Wege haben ihre Vor- und Nachteile – und leider keine pauschale Antwort. Der Privatverkauf klingt zunächst verlockend: keine Provision, volle Kontrolle, und vielleicht sogar ein bisschen Abenteuerlust. Auf der anderen Seite steht der Makler: Er (oder sie) nimmt einem vieles ab, bringt Fachwissen mit, kennt den Markt – kostet aber eben auch Geld.

In diesem Ratgeber beleuchten wir ehrlich, kompakt und ohne Fachchinesisch, worauf es beim Immobilienverkauf ankommt. Wir zeigen, wann der Privatverkauf sinnvoll ist – und wann professionelle Unterstützung die bessere Wahl ist.

Ob geerbtes Elternhaus, Eigentumswohnung oder Kapitalanlage: Ein kluger Verkaufsweg spart Zeit, Nerven – und oft auch bares Geld.

Also: Privat oder Makler?

Wir liefern Ihnen das nötige Wissen, damit Sie Ihre Entscheidung mit klarem Kopf und gutem Gefühl treffen können.



Inhalt

1. Der Privatverkauf – Chancen und Herausforderungen

2. Der Makler – Was er wirklich leistet

3. Kostenvergleich – Was bleibt am Ende übrig?

4. Entscheidungshilfe: Der Praxis-Check

5. Fazit & Empfehlung

- **Checkliste: Bin ich ein Kandidat für den Privatverkauf?**



1. Der Privatverkauf – Chancen und Herausforderungen

Ein Haus privat zu verkaufen, klingt erstmal attraktiv: Keine Maklerprovision, volle Kontrolle und direkter Kontakt zu Interessenten. Wer seine Immobilie gut kennt und gerne die Zügel selbst in die Hand nimmt, fühlt sich schnell bereit für den Alleingang.

Und ja – es kann funktionieren. Gerade in gefragten Lagen oder bei unkomplizierten Objekten lassen sich Käufer auch ohne professionelle Hilfe finden. Wer dazu noch etwas Verhandlungsgeschick und rechtliches Grundwissen mitbringt, kann hier Geld sparen.

Doch Vorsicht: Der Privatverkauf ist kein Selbstläufer. Vom realistischen Angebotspreis über die Erstellung eines rechtssicheren Exposés bis hin zu Besichtigungen, Bonitätsprüfungen und dem Notartermin – der Aufwand ist erheblich, und kleine Fehler können teuer werden. Unser Fazit: Privat verkaufen lohnt sich, wenn Sie bereit sind, Zeit zu investieren, sich einzuarbeiten – und den Markt gut kennen. Ansonsten kann der vermeintliche Gewinn schnell zur Belastung werden.

2. Der Makler – Was er wirklich leistet

Makler genießen nicht den besten Ruf – doch ein guter Makler kann Gold wert sein. Er kennt den Markt, weiß, wie man eine Immobilie professionell präsentiert, und übernimmt all die Aufgaben, die beim Verkauf anfallen: Wertermittlung, Exposé-Erstellung, Besichtigungen, Verhandlungen und Vertragsabwicklung.

Das spart Zeit und vor allem Nerven – besonders dann, wenn emotionale Bindungen, räumliche Distanz oder komplexe rechtliche Rahmenbedingungen im Spiel sind. Natürlich hat das seinen Preis: In der Regel wird eine Maklerprovision fällig, die sich Käufer und Verkäufer oft teilen. Deshalb ist es wichtig, genau hinzuschauen: Nicht jeder Makler ist automatisch eine Hilfe. Qualifikation, Erfahrung und Engagement machen den Unterschied.

Unser Fazit: Ein Makler lohnt sich, wenn Sie Zeit sparen, rechtlich auf Nummer sicher gehen oder Unsicherheiten vermeiden wollen. Vorausgesetzt, Sie wählen den richtigen.

3. Kostenvergleich – Was bleibt am Ende übrig?

Am Ende zählt, was unterm Strich bleibt – und genau hier lohnt sich ein Blick auf die Zahlen. Ein Privatverkauf spart die Maklerprovision, klar. Doch der scheinbare Gewinn kann schnell schrumpfen, wenn wichtige Aspekte übersehen werden.

Professionelle Makler erzielen oft höhere Verkaufspreise, weil sie wissen, wie man Immobilien ins rechte Licht rückt und realistisch – aber gewinnorientiert – bepreist. Ein zu niedriger Angebotspreis beim Privatverkauf kostet bares Geld, ein zu hoher schreckt Interessenten ab.

Dazu kommen versteckte Kosten: Zeitaufwand, Inseratsgebühren, Fotografen, rechtliche Beratung – all das trägt der Verkäufer selbst. Beim Makler sind diese Leistungen in der Regel inklusive.

Unser Fazit: Ein Privatverkauf kann günstiger sein – muss es aber nicht. Wer seinen Marktwert kennt und Fehler vermeidet, spart. Wer unsicher ist, fährt mit einem guten Makler oft besser – auch finanziell.



4. Entscheidungshilfe: Der Praxis-Check

Sie schwanken noch zwischen Privatverkauf und Makler? Dann hilft ein ehrlicher Blick auf die eigenen Möglichkeiten. Habe ich genug Zeit? Kenne ich den Immobilienmarkt? Traue ich mir Verhandlungen zu – auch mit erfahrenen Käufern?

Wenn Sie hier mehrfach nicken, spricht vieles für den Privatverkauf. Besonders bei einfachen Objekten in gefragter Lage kann das gut funktionieren. Doch sobald Emotionen im Spiel sind – etwa bei einem Erbfall oder einer Trennung – oder es sich um ungewöhnliche Immobilien oder schwierige Marktsituationen handelt, kann professionelle Hilfe den Unterschied machen.

Auch praktische Gründe zählen: Wer weit entfernt wohnt oder beruflich stark eingebunden ist, wird kaum Zeit für Besichtigungsmarathons oder Preisverhandlungen haben.

Unser Fazit: Verkaufen Sie nicht nur nach Bauchgefühl – sondern mit System. Eine ehrliche Selbsteinschätzung ist der Schlüssel zur richtigen Entscheidung.



5. Fazit & Empfehlung

Privat verkaufen oder Makler beauftragen? Beide Wege haben ihre Berechtigung – es kommt ganz auf Ihre Situation an.

Privatverkauf lohnt sich, wenn Sie Zeit, Marktkennntnis und Verhandlungsgeschick mitbringen. Dann sparen Sie die Provision und behalten die volle Kontrolle.

Ein Makler ist sinnvoll, wenn Sie Zeit sparen wollen, rechtliche Sicherheit brauchen oder die Immobilie komplex ist. Der Profi kann den Verkauf beschleunigen und oft sogar einen besseren Preis erzielen.

Unser Tipp: Wiegen Sie Aufwand und Nutzen sorgfältig ab – und scheuen Sie sich nicht, Fragen zu stellen. Denn am Ende soll der Verkauf für Sie stressfrei und erfolgreich sein.

Mit diesem Wissen sind Sie gut gerüstet, um Ihre Immobilie sicher und clever zu verkaufen – egal, welchen Weg Sie wählen.

Checkliste: Bin ich ein Kandidat für den Privatverkauf?

Bevor Sie sich entscheiden, lohnt sich ein kurzer Selbstcheck. Diese Fragen helfen Ihnen, Ihre persönliche Situation realistisch einzuschätzen – und so die beste Verkaufsstrategie zu finden.

Nehmen Sie sich einen Moment Zeit und beantworten Sie ehrlich:

- Habe ich genug Zeit und Energie, den Verkauf selbst zu organisieren?
- Kenne ich den aktuellen Immobilienmarkt und den Wert meiner Immobilie?
- Fühle ich mich sicher in Preisverhandlungen?
- Bin ich bereit, mich mit rechtlichen Anforderungen auseinanderzusetzen?
- Gibt es besondere Umstände (Erbfall, Scheidung, komplexe Immobilie), die professionelle Unterstützung nötig machen?

Je mehr Fragen Sie mit „Ja“ beantworten, desto besser passt der Privatverkauf zu Ihnen. Wenn Sie öfter „Nein“ sagen, kann ein Makler Ihnen viel Arbeit abnehmen.



Noch Fragen? Wir sind für Sie da.

Ob Sie schon mit einem Bein im Umzugskarton stehen oder einfach nur ein Bauchgefühl bestätigt haben möchten – wir sind gern für Sie da.

Das Team von Andreas Otté Immobilien begleitet Eigentümer seit vielen Jahren auf ihrem ganz persönlichen Weg – mit ehrlicher Beratung, einem offenen Ohr und dem richtigen Gespür für den Markt. Melden Sie sich sehr gerne – wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

030 89 73 770

a.otte@wir-makeln-das.de

Krokusstraße 90, 12357 Berlin Rudow



ANDREAS OTTÉ
I M M O B I L I E N