

Lohnt sich die Maklerprovision?

Der ehrliche Ratgeber für Eigentümer: sechs Gründe, warum ein professioneller Makler seine Provision mehr als verdient.

- Sicherheit im gesamten Verkaufsprozess
- Erfahrung & realistische Marktkennntnis
- Finanzierungs- und Bonitätsprüfung der Käufer
- Rechtssichere Vertragsgestaltung & Notartermin
- Organisation von Besichtigung bis Schlüsselübergabe

Was Sie in diesem Ratgeber erwartet

01	Vorwort	03
02	Sicherheit im gesamten Verkaufsprozess	04
03	Erfahrung & Marktkennntnis	05
04	Käuferprüfung: Finanzierung sicherstellen	06
05	Bonitätsprüfung: Zeit und Nerven sparen	07
06	Rechtssichere Vertragsgestaltung & Notartermin	08
07	Organisation: Besichtigung bis Schlüsselübergabe	09
08	Ein Fallbeispiel aus der Praxis	10
09	Was die Provision tatsächlich abdeckt	11
10	Wer wir sind	12
11	Das sagen unsere Kunden	13
12	Der nächste Schritt	14

Eine ehrliche Antwort auf eine berechtigte Frage

„Wofür zahle ich eigentlich Provision?“ Diese Frage hören wir oft – und sie ist berechtigt. Wer sein Haus oder seine Wohnung verkauft, will wissen, wofür er zahlt.

Wir beantworten diese Frage in diesem Ratgeber ohne Marketing-Floskeln: mit sechs konkreten Aufgabenbereichen, in denen ein professioneller Makler messbaren Unterschied macht – finanziell, rechtlich und nervlich. Manche davon sehen Eigentümer erst, wenn etwas schief läuft: ein Käufer, dessen Finanzierung platzt. Eine Vertragsklausel, die im Nachhinein teuer wird. Ein Notartermin, bei dem plötzlich niemand mehr weiterweiß.

Dieser Ratgeber zeigt Ihnen, was in einem Verkaufsprozess tatsächlich passiert – und was davon ein Makler für Sie übernimmt. Am Ende entscheiden Sie selbst, ob sich das für Sie lohnt.

Sicherheit im gesamten Verkaufsprozess

Ein Immobilienverkauf ist rechtlich anspruchsvoller, als er wirkt – und Fehler werden erst Monate später sichtbar.

Offenbarungspflichten

Als Verkäufer müssen Sie bekannte Mängel offenlegen – tun Sie das nicht oder falsch, drohen Ihnen Jahre später Schadensersatzansprüche. Wir wissen genau, was offenlegungspflichtig ist und was nicht, und dokumentieren es sauber.

Schutz vor emotionalen Fehlentscheidungen

Beim Verkauf des eigenen Zuhauses mitzuverhandeln ist emotional. Ein neutraler Makler verhandelt sachlich – und verhindert, dass Sie aus Zeitdruck oder Sympathie zu früh Zugeständnisse machen.

Ein Ansprechpartner für alles

Ob Frage vom Notar, vom Käufer oder von der Bank – Sie haben eine zentrale Anlaufstelle, statt sich selbst zwischen allen Parteien zu koordinieren.

Erfahrung & Marktkennntnis

Der Angebotspreis entscheidet oft schon in der ersten Woche über den späteren Verkaufserfolg.

Realistische Preisfindung statt Bauchgefühl

Zu hoch angesetzt, verbrennt eine Immobilie Wochen auf den Portalen und wirkt am Ende „unverkäuflich“. Zu niedrig angesetzt, verschenken Sie bares Geld. Ein zertifizierter Sachverständiger ermittelt den Wert nach anerkannten Verfahren – nicht nach Gefühl.

Verhandlungserfahrung aus hunderten Abschlüssen

Wir kennen die üblichen Verhandlungstaktiken von Käufern und wissen, wo echter Spielraum besteht – und wo nicht. Das zahlt sich direkt im Verkaufspreis aus.

Regionale Marktkennntnis

Wir arbeiten bewusst nur im Umkreis von 20–25 km um Karlsruhe. So kennen wir Lagen, Nachfrage und Preisentwicklung aus erster Hand – nicht aus einer bundesweiten Datenbank.

Käuferprüfung: Finanzierung sicherstellen

Der teuerste Fehler beim Privatverkauf: Wochen mit dem „falschen“ Käufer verlieren.

Finanzierungsbestätigung vor der Zusage

Wir holen von ernsthaften Interessenten eine Finanzierungsbestätigung der Bank ein, bevor Sie sich auf einen Käufer festlegen. Das schützt Sie davor, den Verkaufsprozess mit jemandem zu beginnen, der sich die Immobilie am Ende gar nicht leisten kann.

Geplatzte Verkäufe vermeiden

Nichts kostet mehr Zeit und Nerven als ein Verkauf, der nach Wochen an der Finanzierung scheitert – während echte Interessenten in der Zwischenzeit weitergezogen sind. Wir filtern das frühzeitig heraus.

Warnsignale erkennen

Wir wissen, woran man unrealistische oder unseriöse Kaufabsichten frühzeitig erkennt – bevor Sie Zeit in einen Interessenten investieren, der ohnehin nicht zum Abschluss kommt.

Bonitätsprüfung: Zeit und Nerven sparen

Nicht jeder, der eine Besichtigung anfragt, ist ein ernsthafter Käufer.

Vorabprüfung statt Besichtigungstourismus

Wir prüfen Interessenten, bevor wir Ihnen einen Besichtigungstermin vorschlagen. Das reduziert die Zahl der Besichtigungen auf die Personen, die tatsächlich kaufen können und wollen.

Schutz vor Betrugsversuchen

Gerade bei privat inserierten Immobilien sind Betrugsmaschen keine Seltenheit – von gefälschten Kaufabsichten bis zu unseriösen „Schnellkäufern“. Wir erkennen diese Muster und schützen Sie davor.

Diskretion, wenn gewünscht

Bei sensiblen Situationen – etwa Erbschaft oder Scheidung – können wir die Vermarktung diskret steuern, ohne dass Nachbarn oder Bekannte vorab informiert werden.

Rechtssichere Vertragsgestaltung & Notartermin

Der Kaufvertrag entscheidet, was nach der Unterschrift noch Ihr Problem ist – und was nicht mehr.

Vertragsentwurf im Detail geprüft

Wir stimmen den Vertragsentwurf mit dem Notar ab und prüfen Klauseln zu Gewährleistung, Übergabeterminen und Fristen – bevor Sie unterschreiben, nicht danach.

Begleitung beim Notartermin

Wir sind beim Notartermin an Ihrer Seite und erklären komplexe Formulierungen verständlich, statt Sie mit juristischem Fachdeutsch allein zu lassen.

Klare Regelungen für den Ernstfall

Was passiert, wenn der Käufer nicht fristgerecht zahlt? Was, wenn sich nach Übergabe ein verdeckter Mangel zeigt? Diese Fälle regeln wir vertraglich vorausschauend – nicht erst, wenn sie eintreten.

Organisation: Besichtigung bis Schlüsselübergabe

Der unterschätzte Aufwand eines Verkaufs sind nicht die großen Entscheidungen, sondern die vielen kleinen Termine.

Komplette Terminorganisation

Wir übernehmen die gesamte Koordination: Besichtigungstermine, Rückfragen, Absagen, Nachfassen – Aufgaben, die bei einem Privatverkauf schnell Dutzende Stunden Ihrer Zeit kosten.

Professionelle Präsentation

Von hochwertigen Fotos bis zur souveränen Gesprächsführung bei der Besichtigung selbst – eine professionelle Präsentation beeinflusst direkt, wie schnell und zu welchem Preis verkauft wird.

Geordnete Schlüsselübergabe

Zählerstände, Protokoll, Übergabe von Unterlagen und Schlüsseln – wir sorgen für einen sauberen, dokumentierten Abschluss, der später keine Missverständnisse offenlässt.

Vier Monate Privatverkauf – sechs Wochen mit uns

Ein Ehepaar aus Rheinstetten versuchte zunächst, sein Reihenhaus privat zu verkaufen. Zwei Interessenten sagten kurzfristig ab, ein dritter zog seine Finanzierungszusage nach fünf Wochen zurück – die Bank hatte sie nie geprüft.

Nach vier Monaten ohne Ergebnis beauftragten sie uns. **Wir ermittelten den realistischen Marktwert, prüften die Finanzierung jedes Interessenten vorab und begleiteten den gesamten Vertrags- und Notarprozess.** Sechs Wochen später war der Verkauf zum vollen Marktwert notariell abgeschlossen.

„Im Nachhinein hätten wir mit der Beauftragung direkt starten sollen – die vier Monate vorher haben uns mehr Nerven gekostet als die Provision.“

Was die Provision tatsächlich abdeckt

Eine ehrliche Gegenüberstellung: Aufwand bei Privatverkauf gegenüber Beauftragung eines Maklers.

LEISTUNG	AUFWAND PRIVAT	MIT UNS
Wertermittlung durch Sachverständigen	selbst / kostenpflichtig	✓ inklusive
Exposé & professionelle Fotos	mehrere Stunden	✓ inklusive
Vermarktung auf allen Portalen	manuell, teils kostenpflichtig	✓ inklusive
Besichtigungen organisieren & durchführen	ca. 15–25 Std.	✓ inklusive
Finanzierungs- & Bonitätsprüfung	meist gar nicht möglich	✓ inklusive
Verhandlungsführung	emotional belastet	✓ inklusive
Vertragsentwurf & Notarbegleitung	auf eigene Faust	✓ inklusive
Übergabe mit Protokoll	selbst organisiert	✓ inklusive

Die ortsübliche Provision liegt bei ca. 3 % zzgl. MwSt. (3,57 % inkl.) und wird ausschließlich bei erfolgreichem Verkauf nach dem Notartermin fällig – kein Erfolg, keine Kosten.

WER WIR SIND

Ein Familienbetrieb mit einer Qualifikation, die selten ist



Dominik, Klaus und Selina im persönlichen Gespräch – IMMO KASSEL Rheinstetten.

- 1 Seit 1989**
Klaus Kassel gründete das Unternehmen, Sohn Dominik übernahm 2010.
- 2 Zertifizierter Sachverständiger**
Nach ISO 17024, mit Re-Zertifizierungen 2021, 2024 und 2025.
- 3 Familienbetrieb, zwei Generationen**
Dominik, Klaus und Selina Erol – persönlich statt anonym.
- 4 Nur 20–25 km Umkreis**
Regionale Marktkennntnis statt bundesweiter Datenbank.

DAS SAGEN UNSERE KUNDEN

4,8 von 5 Sternen bei Google



Basierend auf 24 Bewertungen.

„Freundlich und kompetent! Vom ersten Telefonkontakt über den Besichtigungstermin bis hin zur Notarvorbereitung, es hat alles gepasst. Wir haben uns bei Familie Kassel sehr gut aufgehoben gefühlt.“

— Nico E., Google-Bewertung

„Meine Immobilie war bei Herrn Kassel in sehr guten Händen, ich wurde über alle notwendigen Schritte informiert und dabei begleitet. Fragen wurden zeitnah beantwortet, und die Immobilie schnell verkauft!“

— Andrea K., Google-Bewertung

„Vom Beginn bis zum Ende vom Wohnungsverkauf hat alles super geklappt. Unsere Wohnung wurde in kürzester Zeit zum besten Preis verkauft und alles ging super schnell.“

— Nicole W., Google-Bewertung

DER NÄCHSTE SCHRITT

Sie wissen jetzt, wofür Sie zahlen.

Wenn Sie überlegen, Ihre Immobilie zu verkaufen, sprechen Sie unverbindlich mit uns – ganz ohne Verpflichtung.

Telefon

07242 / 93 41 86 0

E-Mail

mail@immo-kassel.com

Web

www.immo-kassel.com

Dieser Ratgeber ist ein kostenloses Angebot von IMMO KASSEL Rheinstetten. Kein Adress- oder E-Mail-Tausch nötig – Sie dürfen ihn frei weitergeben.