

Makler überflüssig? Das hartnäckige Missverständnis in der Immobilienbranche

Viele Eigentümer:innen im Raum Stuttgart sind überzeugt, dass ein Makler im Grunde nur Türen öffnet und ein paar Fotos macht. Dieses Bild hält sich erstaunlich hartnäckig – und führt dazu, dass Immobilienverkäufe oft mit falschen Erwartungen, riskanten Abkürzungen und erheblichen Wertverlusten verbunden sind. Wer glaubt, ein Verkauf ließe sich „nebenbei“ erledigen, unterschätzt die Komplexität eines Marktes, der sich in den letzten Jahren massiv verändert hat.



Als jemand, der aus dem Konzernumfeld kommt und jahrelang internationale Vertriebsstrukturen verantwortet hat, sehe ich täglich, wie sehr Eigentümer:innen von klaren Prozessen profitieren. Immobilienvermittlung ist kein Bauchgefühlthema. Es ist ein strategischer Vorgang, der Professionalität, Marktkenntnis und analytisches Denken erfordert. Wer das unterschätzt, riskiert bares Geld.

Professionelle Prozesse als Werttreiber

Ein Immobilienverkauf besteht aus dutzenden Einzelschritten – von der Analyse über die Vorbereitung bis hin zur Übergabe. Viele davon sind für Laien unsichtbar, aber entscheidend für den Erfolg. Genau deshalb habe ich das „Secure Sale“-Verfahren entwickelt: ein strukturiertes 8-Schritte-Modell, das Transparenz schafft und Eigentümer:innen Sicherheit gibt. Es sorgt dafür, dass nichts dem Zufall überlassen wird und jeder Schritt nachvollziehbar bleibt.

Ein zentraler Werttreiber ist die Qualität der Vermarktung. Premium-Methoden wie Drohnenaufnahmen, 360°-Rundgänge oder hochwertige Exposés sind kein „nice to have“, sondern beeinflussen nachweislich die Wahrnehmung und Zahlungsbereitschaft potenzieller Käufer. Wer hier spart, verliert Reichweite und damit Wettbewerb um den besten Preis. Professionelle Vermarktung ist kein Kostenfaktor – sie ist ein Renditefaktor.

Der Makler als Verbündeter

Ebenso wichtig ist die persönliche Betreuung. Eigentümer:innen ab 50+, die häufig zu meinen Kundinnen und Kunden gehören, wünschen sich einen Ansprechpartner, der Verantwortung übernimmt, Entscheidungen vorbereitet und Risiken minimiert. Ein Verkauf, der durch viele Hände läuft, führt zu Reibungsverlusten. Ein Verkauf, der aus einer Hand gesteuert wird, schafft Vertrauen und Effizienz. Genau das ist der Unterschied zwischen „Makler“ und „Premium-Vermittlung“.

Ein professioneller Prozess filtert nicht nur Interessenten, sondern identifiziert die Käufergruppe, die bereit ist, den besten Preis zu zahlen. Das ist ein Unterschied, der sich unmittelbar im Verkaufsergebnis zeigt. Dazu gehört auch, potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen: baurechtliche

Besonderheiten, Modernisierungsbedarf, steuerliche Aspekte oder emotionale Fallstricke, die gerade bei Erb- oder Scheidungsimmobilien auftreten.

Was oft unterschätzt wird: Ein Makler schützt nicht nur den Wert der Immobilie, sondern auch die Energie der Eigentümer:innen. Ein Verkauf ist zeitintensiv, emotional aufgeladen und voller Detailarbeit. Wer versucht, all das allein zu stemmen, verliert nicht nur Geld, sondern auch Lebensqualität. Professionelle Begleitung bedeutet, Verantwortung abzugeben – und gleichzeitig Kontrolle zu behalten.

Ein neuer Anspruch an Immobilienvermittlung

Mein Ziel ist es, das Image des Maklers in Deutschland zu erneuern. Nicht durch große Worte, sondern durch Qualität, Struktur und Verlässlichkeit. Eigentümer:innen sollen spüren, dass Immobilienvermittlung ein Beruf ist, der Expertise, Verantwortung und Leidenschaft erfordert.

Das hartnäckige Vorurteil, Makler seien überflüssig, hält sich nur so lange, bis man erlebt, was professionelle Immobilienvermittlung tatsächlich bewirken kann. In einem Markt wie Stuttgart entscheidet Qualität über Erfolg – und Qualität entsteht nicht zufällig.

Über den Autor

Tobias Troendle (M. Sc.) ist Gründer und Geschäftsführer von Strudel Immobilien in Stuttgart und verbindet Konzernexpertise mit langjähriger Investmentpraxis. Nach Stationen bei IBM und Schleich machte er seine Leidenschaft für Immobilien zum Beruf und entwickelte das strukturierte „Secure Sale“-Verfahren für maximale Transparenz und Sicherheit. Als IHK-zertifizierter Immobilienexperte steht er für Premium-Vermarktung mit modernen Methoden, klaren Prozessen und persönlicher Betreuung. Heute gilt er als gefragter Ansprechpartner für private Eigentümer:innen ab 50+, die Wert auf Seriosität, Qualität und Vertrauen legen. Mehr auf: <https://www.strudelimmobilien.de/> .

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4949715/Makler-ueberfluessig-Das-hartnaeckige-Missverstaendnis-in-der-Immobilienbranche/>