

ÖSTERREICH UND DEUTSCHLAND / ARTIKEL MIT ARBEITSBOGEN

Verkaufsbetreuung auswählen: Zwei Leistungsangebote am eigenen Aufwand vergleichen

Wie vergleiche ich angebotene Verkaufsleistungen, wenn die Pakete unterschiedliche Aufgaben und Eigenarbeit enthalten.

Recherche und Quellenstand: 17.10.2026.



Titelmotiv: KI-generiertes Symbolbild. Kein konkretes Immobilienangebot.

Für deinen Verkauf liegen zwei Betreuungsangebote vor. Eines betont viele Leistungen, das andere einen niedrigen ausgewiesenen Aufwand. Du möchtest wissen, was dir im Alltag tatsächlich abgenommen wird. Unsere eigene Vergleichsmethode für Österreich und Deutschland beginnt deshalb mit deinem Vorhaben. Sie bewertet keine bestimmte Firma und nennt keinen angemessenen Provisionssatz.

Den eigenen Unterstützungsbedarf beschreiben

Notiere, was du selbst übernehmen kannst und möchtest. Hast du aktuelle Unterlagen? Kannst du Besichtigungen begleiten? Möchtest du sachliche Rückfragen selbst bearbeiten oder brauchst du eine verlässliche Ansprechperson? Wer weit entfernt wohnt, hat vielleicht einen anderen Bedarf als jemand mit viel Zeit vor Ort.

Beschreibe außerdem besondere offene Punkte des Objekts. Eine noch ungeklärte Fläche oder fehlende Anlage wird nicht dadurch erledigt, dass im Angebot „umfassende Betreuung“ steht. Frage, welche Arbeit tatsächlich übernommen und welche externe Klärung gegebenenfalls gesondert beauftragt würde.

Für jede Leistung ein konkretes Ergebnis verlangen

Übertrage die angebotenen Leistungen in eine kleine Vergleichsliste. Neben „Unterlagen“ steht etwa, ob vorhandene Dateien nur gesammelt oder auch auf erkennbare Lücken geprüft werden sollen. Neben „Besichtigungen“ steht, wer organisiert, begleitet und Rückmeldungen bündelt. Nutze dabei die tatsächlichen Antworten der Anbieter; der Artikel behauptet keinen allgemeinen Branchenstandard.

Ergänze jeweils, welche Zuarbeit von dir erwartet wird, welche Grenzen genannt werden und welche gesonderten Kosten noch zu klären sind. Lass Unbekanntes offen. Eine leere Zelle bedeutet nicht, dass die Leistung kostenlos enthalten ist.

Am erfundenen Engpass vergleichen

Eva kann keine Termine unter der Woche begleiten. Angebot A sieht genau diese Begleitung vor, erwartet aber von ihr bereits eine vollständige Objektmappe. Angebot B bietet Unterstützung bei der Beschaffung bestimmter Unterlagen, erwartet jedoch regelmäßige Vor-Ort-Mitwirkung. Keine der Varianten ist allein wegen der längeren Leistungsüberschrift besser.

Eva klärt für beide ihre tatsächlichen Lücken. Sie fragt A nach Unterstützung bei den fehlenden Unterlagen und B nach einer praktikablen Terminlösung. Erst die konkretisierten Pakete lassen erkennen, ob ihr Engpass gelöst wäre und welcher eigene Aufwand verbleibt.

Zusammenarbeit als Ablauf besprechen

Frage nach Ansprechpartner, Rückmeldungen und Umgang mit neuen Sachfragen. Wie bekommst du einen nachvollziehbaren Arbeitsstand? Auf welchem Weg gelangen Angebote und Entscheidungen zu dir? Wer übernimmt bei Abwesenheit? Ein verständlicher Ablauf ist eine angebotene Arbeitsweise, keine Garantie für Verkaufspreis oder Dauer.

Nimm den vollständigen Vertragsvorschlag mit seinen Anlagen in die passende rechtliche Prüfung. Leistungsumfang, Bindung, Vergütung und Umgang mit Beendigung sind miteinander verbunden, werden aber durch diese organisatorische Vergleichsliste nicht rechtlich bewertet.

Die Entscheidung sollte schließlich einen konkreten Satz ermöglichen: „Dieses Angebot deckt meine fehlende Terminbetreuung ab; diese Unterlagen muss ich selbst beschaffen; diese Kostenfrage ist noch offen.“ Damit vergleichst du die tatsächlich angebotene Zusammenarbeit und kannst ein günstiges Etikett von einer für dich tragfähigen Entlastung unterscheiden.

DEIN ARBEITSBOGEN

Aus dem Lesen wird ein nächster Schritt

Für den eigenen Fall ausfüllen. Die Felder strukturieren deine Vorbereitung; sie bestätigen keine rechtliche, technische oder finanzielle Prüfung.

01 / Was ich selbst übernehme

Welche Aufgaben – Unterlagen, Besichtigungen, Rückfragen – kannst und willst du selbst erledigen?

02 / Mein größter Engpass

Wo brauchst du am dringendsten Entlastung, etwa bei Terminen unter der Woche oder fehlenden Unterlagen?

03 / Offene Objektpunkte

Welche ungeklärten Flächen, fehlenden Anlagen oder Fragen hat dein Objekt, die jemand bearbeiten müsste?

04 / Leistungen Angebot A

Trag die konkret zugesagten Ergebnisse ein und welche Zuarbeit von dir erwartet wird.

05 / Leistungen Angebot B

Trag die konkret zugesagten Ergebnisse ein und welche Zuarbeit von dir erwartet wird.

06 / Gesonderte Kosten offen

Welche Kostenfragen sind bei jedem Angebot noch ungeklärt? Leere Zellen bewusst offen lassen.

07 / Ansprechperson und Vertretung

Wer ist bei jedem Angebot zuständig, wie bekommst du Rückmeldungen und wer übernimmt bei Abwesenheit?

08 / Vertragsprüfung bei

Wer prüft den vollständigen Vertragsvorschlag mit Anlagen und bis wann hast du einen Termin?

QUELLEN UND GRENZEN

Nachlesen und richtig einordnen

Eigene redaktionelle Empfehlungen und ausdrücklich erfundene Fälle. Keine externen Markt-, Rechts-, Steuer- oder Technikbehauptungen; keine externe Recherche für diesen begrenzten Gegenstand.

Über dieses Dokument

Mit Unterstützung von KI erstellt. Quellenfakten sind extern belegt; Beispiele, Arbeitsbogen und organisatorische Empfehlungen sind redaktionelle Einordnungen.

Inhalte wurden sorgfältig vorbereitet. Fehler, unvollständige Angaben und spätere Änderungen können dennoch nicht ausgeschlossen werden. Keine individuelle Rechts-, Steuer-, Finanzierungs- oder Bewertungsberatung. Maßgeblich sind die konkreten Umstände und die einschlägigen aktuellen Vorschriften. Bei verbindlichen Entscheidungen fachkundige Beratung einholen. Gesetzliche Verantwortung lässt sich nicht pauschal durch diesen Hinweis ausschließen.

Dokument-ID: WX26-P05-0011-DL | Revision 1 | Land/Zielgruppe: Österreich und Deutschland | Redaktion: immosearch.eu | Stand: 17.10.2026.