

Zehn Merkmale seriöser Makler

Worauf sollten Sie achten?

01.05.2011

Ein Service von BM Immobilien

In Zeiten niedriger Zinsen denken viele Interessenten über den Kauf einer Immobilie nach. Ob als Investitionsobjekt oder zur Eigennutzung, der Kauf einer Immobilie geht mit hohen finanziellen Transaktionen einher. „Mit dem richtigen Immobilienmakler sichern sich Käufer wie auch Verkäufer eine umfassende Beratung, die auch die finanziellen Interessen des Verbrauchers schützt“, sagt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des Immobilienverbands IVD.

Gute Immobilienmakler müssen heute mehr bieten als nur das Einstellen der Immobiliendaten in ein Exposé oder das Internet. Ein richtiger Profi begutachtet Grundstücke und Gebäude, analysiert den Markt und bestehende Mietverträge. Haben sich Käufer und Verkäufer gefunden, kann ein Immobilienmakler weitere wertvolle Hinweise zum Kaufvertragsrecht und der Suche nach einer passenden Finanzierung geben.

Wir machen Service!

1. Marktkenntnis:

Professionelle Immobilienmakler kennen den Markt vor Ort. Sie informieren über Preise, Mieten und Marktentwicklungen und stehen bereits im Vorfeld mit Sachkenntnis bei der Bewertung der Immobilie zur Verfügung.

Sie kennen Angebot und Nachfrage des jeweiligen Immobiliensegments und betreuen Käufer und Verkäufer mit transparenten Informationen rund um das Grundstücksgeschäft. Außerdem besorgen professionelle Makler alle für den Verkauf relevanten Dokumente.

2. Referenzen:

Für das Berufsbild des Immobilienmaklers gibt es in Deutschland nach wie vor nur geringe gesetzliche Voraussetzungen, die Bezeichnung „Makler“ ist nicht geschützt. Kompetente Makler verfügen über eine umfassende Ausbildung und über mehrjährige praktische Erfahrung.

Der Kunde sollte keine Scheu davor haben, den Makler nach seiner Aus- und Weiterbildung zu fragen. Seriöse Makler geben darüber bereitwillig Auskunft. Ein wichtiges Qualitätsmerkmal sind beispielsweise Berufsabschlüsse zum Immobilienkaufmann/Immobilienkauffrau, Betriebswirt Grundstücks- und Wohnungswesen oder Kaufmann/Kauffrau der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft.

Der IVD verpflichtet seine Mitglieder, regelmäßig Schulungen und Seminare zu besuchen, um auf dem aktuellen Wissensstand rund um die Immobilie zu sein. Jedes Verbandsmitglied muss eine umfassende Aufnahmeprüfung bestehen, in der das notwendige immobilienwirtschaftliche Wissen überprüft wird.

3. Beratung ohne Zeitdruck:

Ein seriöser Makler ist bereit, sich für das Anliegen seiner Kunden Zeit zu nehmen. Er wird niemals auf einen Vertragsabschluss unter Zeitdruck hinarbeiten, sondern dem Kunden eine ausführliche Prüfung des Angebots gestatten. Ein Alarmsignal für Kunden sind Behauptungen des Maklers, der richtige Käufer oder Verkäufer sei schon in der Kartei und der erfolgreiche Verkauf nur noch Formsache.

Gegen die Einbeziehung externer Hilfe, beispielsweise eines Sachverständigen oder Rechtsanwalts, wird ein seriöser Makler nichts einwenden. Zudem wird er niemals eine Immobilie ohne Besichtigungstermin vermitteln.

4. Realistische Beratung:

Eine Immobilie ist einmalig und deshalb ist es nicht einfach, ihren Wert festzulegen. Neben der Lage fließen bei der Wertermittlung der Gebäudezustand, das Baujahr und eventuelle Sanierungsstaus ein. Versierte Makler kennen den marktgerechten Preis für eine Immobilie und können ihn auch begründen.

Sie warnen Kunden davor, ihre Immobilie zu teuer/zu günstig anzubieten. Denn wenn Kunden ihre Immobilie zu einem unrealistisch Preis inserieren, wird diese schnell zu einem Ladenhüter. Um die Immobilie später überhaupt noch verkaufen zu können, muss dann der Preis oft noch deutlich unter den gesenkt werden, der zu Anfang realistischweise hätte gefordert werden können.

5. Kundenpflege:

Ein professioneller Makler behandelt seinen Kunden auch nach dem erfolgreichen Abschluss des Kauf- oder Mietvertrages als Kunden und verschwindet nach der Zahlung der Provision nicht sofort von der Bildfläche.

Vielmehr wird er dem Kunden auch nach Vertragsende noch mit Rat und Tat zur Seite stehen.



6. Haftpflicht:

Der Makler sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Auch qualifizierte Makler sind nicht vor Fehlern gefeit. Im Ernstfall kann etwas so Simples wie ein übersehener Zahlendreher finanzielle Folgen erheblichen Ausmaßes haben.

Professionelle Makler sichern daher sich und damit ihre Kunden vor möglichen Schäden aufgrund einer Panne, eines Irrtums oder eines Versehens ab. Die im IVD organisierten Makler sind verpflichtet, eine solche Versicherung abzuschließen.

7. Vereinbarungen und Verträge

In einem Maklervertrag werden neben den Dienstleistungen auch die Vertragslaufzeit, gegebenenfalls die Provisionshöhe bei einer erfolgreichen Vermittlung sowie die Auflösungsmodalitäten fixiert.

Der IVD weist darauf hin, dass die Provision ein erfolgsabhängiges Honorar ist, das nur am Ende einer erfolgreichen Vermittlung der Immobilie an den Immobilienmakler gezahlt wird. Auf keinen Fall wird ein seriöser Makler Vorauszahlungen verlangen!!

Anmerkung von BM-Immobilien:

Auch wird ein seriöser Makler nicht auf langfristige (Bindung) Verträge bestehen und dem Kunden z.B. bei Unzufriedenheit die Möglichkeit lassen, den Vertrag zu beenden. Auch eine automatische Verlängerung des Vertrages sollte keine übermäßig langen Zeiträume vorgeben.

8. Problembewusste Beratung:

Ein seriöser Immobilienmakler ist ein Berater, der niemandem vorgaukelt, ein Kauf- oder Verkaufswunsch sei schnell und einfach zu erfüllen. Er wird alle Einwände des Kunden ernst nehmen! und genauestens prüfen, wo eventuell Probleme bestehen oder auftauchen könnten darüber hinaus wird er bei deren Lösung helfen.

So verbergen sich beispielsweise bei Eigentumswohnungen in Teilungserklärungen oder Sondernutzungsrechten mitunter komplizierte Sachverhalte.

9. Planvolle Vorgehensweise:

Wer eine Immobilie verkaufen oder kaufen will, sollte sich genau beschreiben lassen, wie der Makler vorzugehen gedenkt und welche Aktivitäten er im Detail plant. Ein guter Makler ist in der Lage, ein genaues Bild der Marktlage zu geben. Er wird seine Aufgabe, die in Frage kommenden Zeiträume für die Abwicklung aller Formalitäten und den voraussichtlichen Aufwand klar benennen.

Professionelle Makler legen ihr Leistungsspektrum dar und informieren über ihren Aufwand und das Honorar. Sie erbringen eine Beratungsleistung und informieren Verkäufer regelmäßig über die Maßnahmen, die zur Vermarktung ihrer Immobilie realisiert werden. Darunter fallen beispielsweise die Zahl der verschickten Exposés und die durchgeführten Besichtigungstermine sowie verschiedene Marketingaktivitäten.

10. Mitgliedschaft im Fachverband:

Ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler ist die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem Immobilienverband IVD oder auch sonstigen Maklerverbänden mit dem Ziel des Gemeinschaftsgeschäftes.

Der Kunde profitiert von der Kooperation des Maklers mit anderen Fachleuten. Zudem hat ein Verbands-Makler Zugriff auf die Objektdatenbank aller Mitglieder und kann somit dem Kunden eine große Auswahl an Immobilien zur Verfügung stellen.

Zusätzlich verpflichten Verbandmakler sich einem „Code of Ethics“ der gewisse ethische Grundsätze vorschreibt und somit ein hohes Maß an Seriösität und Service gewährleistet.

