

# Das Leistungsbild eines Maklers

---

In der Öffentlichkeit wird das Leistungsbild eines Maklers gerne auf das Aufschließen der Wohnungs- / Haustür reduziert. Dieser Eindruck kommt zustande, weil Käufer und Mieter in der Regel erst mit dem Makler in Kontakt kommen, wenn dieser ihnen eine Immobilie anbietet und sich im Anschluss mit ihnen zur Besichtigung trifft. Dass Makler eine wichtige Beraterfunktion erfüllen und viel Fachwissen benötigen, wird dabei oft vergessen.

Für eine professionelle und rechtssichere Beratung werden zahlreiche Kompetenzen vorausgesetzt, unter anderem im Steuerrecht, Immobilienrecht, Kaufvertragsrecht, Baurecht, Provisionsrecht, Mietrecht und außerdem in Bereichen des Geldwäschegesetzes, der Datenschutzgrundverordnung, der Energieeinsparverordnung (EnEV), der Immobilienbewertung, der Immobilienfinanzierung und vielem mehr. Was ebenfalls gerne vergessen wird beziehungsweise vielen ganz einfach nicht bewusst ist, sind die zahlreichen Fragen und Pflichten, mit denen sich Makler im Vorfeld der ersten Kontaktaufnahme mit dem Käufer oder Mieter auseinandersetzen. Makler müssen beispielsweise Objekte akquirieren, Termine und Gespräche mit dem Immobilieneigentümer führen, damit das Objekt erst "marktfähig" wird, eine detaillierte Immobilienbewertung durchführen, Bodenrichtwerte oder Vergleichspreise beim jeweiligen Gutachterausschuss abrufen, alle Unterlagen der Immobilie auf dem Grundstück recherchieren und Informationen zusammentragen, aussagekräftige Exposés mit professionellen Fotos erstellen, außerdem eine virtuelle 3D-Tour oder ein Video der Immobilie anfertigen, Teilungserklärung und Eigentümerprotokolle sichten, Höhe der Instandhaltungsrücklage recherchieren, Aufteilung und Höhe des Wohngelds abfragen sowie Wohngeldabrechnung und Haushaltsplan prüfen, Grundbuch besorgen und auf mögliche Schwierigkeiten prüfen, Markentabelle des Grundbuchs auf Anträge prüfen, Abteilung 11. und 111. des Grundbuchs sichten und mit dem Verkäufer über mögliche Abwicklungsschwierigkeiten sprechen, Verkäufer über mögliche Vorfälligkeitszinsen bei der frühzeitigen Rückzahlung des Darlehens informieren, Denkmalliste prüfen, Einsicht in das Baulastenverzeichnis nehmen, Energieausweis beauftragen beziehungsweise erstellen, Grundrisse und Schnitte der Immobilie recherchieren und aufbereiten, Ausbau-, Umbau- oder Neubaumöglichkeiten mit dem Bauamt besprechen, Möglichkeiten der Grundstücksteilung mit einem Vermesser und dem Vermessungsamt erörtern, mit dem Bauamt über etwaige Abrissgenehmigungen sprechen und vieles andere mehr.

Zu beachten ist außerdem, dass die Maklerprovision nur im Erfolgsfall gezahlt wird, also erst bei tatsächlich abgeschlossenem Kaufvertrag. Die Courtage steht in direktem Zusammenhang mit der erbrachten Leistung. Jeder zweite Eigenheimkauf in Deutschland wird vom Makler begleitet.

**Einen Makler einzuschalten, ist keine Verpflichtung – aber es gibt offenbar gute Gründe, dies zu tun.**