

10 Merkmale qualifizierter Immobilienmakler

Meist ist es nur einmal im Leben, dass man eine Immobilie kauft, und es ist die größte Investition im Leben des Erwerbers. Dabei ist Kompetenz des Vertragspartners der beste Ratgeber. Entsprechend ist es auch nur einmal im Leben, dass man eine Immobilie verkauft, und man möchte einen angemessenen Preis dafür erzielen und das möglichst schnell. Durch einen kompetenten Immobilienmakler sichert sich der Kunde eine umfassende Beratung, die auch die finanziellen Interessen des Verbrauchers schützt.

Die Beratungsleistung des Immobilienmaklers ist sehr komplex geworden. Schon längst beschränken sich Makler nicht mehr ausschließlich auf das einfache Nachweisen von Immobilien oder die Einstellung der Immobiliendaten in ein Exposé oder das Internet. Sie begutachten Grundstücke und Gebäude, erstellen Marktanalysen, prüfen Objektunterlagen, analysieren bestehende Mietverträge, geben wertvolle Hinweise zum Kaufvertragsrecht und helfen, die passende Finanzierung zu finden. Für den Verbraucher ist es oft schwer, seriöse und gut qualifizierte Dienstleister von „schwarzen Schafen“ zu unterscheiden. Der Immobilienverband IVD hat eine Checkliste zusammengestellt, die dabei hilft, einen kompetenten Makler zu erkennen.

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.

2. Auftragsverhältnis:

IVD-Mitglieder haben sich über die Standesregeln des Verbandes verpflichtet nur tätig zu werden, wenn ihnen ein Auftrag des Eigentümers oder Kunden vorliegt. Der IVD empfiehlt, dass alle Vereinbarungen zwischen dem Kunden und dem Immobilienmakler schriftlich festgehalten werden.

3. Beratung ohne Zeitdruck:

Ein qualifizierter Makler ist bereit, sich für das Anliegen seiner Kunden in seinem Büro oder zuhause beim 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. Die Beratung sollte nicht nur am Telefon durchgeführt werden. **Der Immobilienmakler sollte vor Ort sein, so dass ihn der Kunde in seinem Büro aufsuchen kann.**

4. Individuelle Beratung:

Ein professionell arbeitender Makler spricht mit dem Kunden intensiv über dessen persönliche Wünsche und Bedürfnisse sowie seine wirtschaftliche Situation, ehe er einen ersten Vorschlag macht. Er wird alle Einwände des Kunden ernst nehmen und ihn von sich aus vor Risiken warnen. Auf keinen Fall wird er Vorauszahlungen verlangen. Die Wünsche des Kunden lassen sich nicht pauschal mit dem Hinweis auf das Internet und die Vermarktung durch Online-Portale beantworten. 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.

5. Besichtigungstermine und weitere Beratung:

Bei der Besichtigung treffen Verkäufer und Käufer in der Regel zum ersten Mal aufeinander. Hier werden auch die unterschiedlichen Interessen der beiden Parteien besonders deutlich. Ein professionell arbeitender Immobilienmakler ist bei jeder Besichtigung dabei. Vor Ort lassen sich alle wichtigen Fragen besonders gut klären. Die Kenntnis der Immobilie, der genauen Lage eines Grundstücks, des Zustands der Immobilie, etwaige erforderliche Investitionen bei der Renovierung oder energetischen Verbesserung einer Immobilie und die Beantwortung der vielen Fragen rund um die konkrete Immobilie helfen beiden Parteien bei dem Abschluss der Verhandlungen.

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. Problembewusste Beratung:

Ein qualifizierter Immobilienmakler ist ein Berater, der realistische Einschätzungen über einen Kauf- oder Verkaufswunsch abgibt. Er wird genauestens prüfen, wo eventuell Probleme bestehen oder auftauchen könnten und wird bei deren Lösung helfen. In Teilungserklärungen oder in Sondernutzungsrechten von Eigentumswohnungen verbergen sich beispielsweise mitunter komplizierte Sachverhalte.

8. Provision:

Kunden sollten mit ihrem Immobilienmakler einen schriftlichen Vertrag abschließen, in dem auch alle Vergütungsfragen geregelt sind. Die Provision ist ein erfolgsabhängiges Honorar, das nur am Ende einer erfolgreichen Vermittlung der Immobilie an den Immobilienmakler gezahlt wird.

9. Kundenpflege:

Ein professioneller Makler behandelt seinen Kunden auch nach dem erfolgreichen Abschluss des Kauf- oder Mietvertrages als Kunden und bleibt Ansprechpartner für die Beteiligten bis zum Abschluss des Immobiliengeschäfts. Kompetente Makler verfügen über eine umfassende Ausbildung und über mehrjährige praktische Erfahrung. Jeder professionell arbeitende Makler wird daher Referenzen seiner bisherigen Tätigkeit vorweisen können – also auf erfolgreich vermittelte Objekte und zufriedene Kunden verweisen können.

10. Mitgliedschaft im Fachverband:

Ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler ist die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem Immobilienverband IVD. Der Kunde sollte keine Scheu davor haben, den Makler nach seiner Aus- und Weiterbildung zu fragen. Seriöse Makler geben darüber bereitwillig Auskunft. Der IVD beispielsweise 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. IVD-Mitglieder müssen zudem den Nachweis über den Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung erbringen.

Gern stehen wir Ihnen für Fragen rund um das Thema zur Verfügung!