RE/MAX Kempten

Broschüre 1

Zehn Merkmale seriöser Makler

Übersicht

Broschüre 1	Zehn Merkmale seriöser Makler
Broschüre 2	Zehn Tipps gegen Mietnomaden
Broschüre 3	18 Schritte zum erfolgreichen Verkauf
Broschüre 4	Die 12 größten Irrtümer im Mietrecht
Broschüre 5	Warum ein Alleinauftrag?
Broschüre 6	Die sechs häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf
Broschüre 7	Die richtige Preisfindung meiner Immobilie
Broschüre 8	Kaufverhandlungen ergebnisorientiert führen
Broschüre 9	Kaufvertragsgestaltung – aber sicher!
Broschüre 10	Banken und der Immobilienverkauf
Broschüre 11	Was Interessenten fragen (dürfen)

Auf Anfrage stellen wir Ihnen weitere dieser Broschüren zur Verfügung.

Das Berufsbild des Immobilienmaklers ist sehr komplex geworden. Schon längst beschränken sich Makler nicht mehr ausschließlich auf das einfache Nachweisen von Immobilien. Sie begutachten Grundstücke und Gebäude, erstellen Marktanalysen, prüfen Objektunterlagen, analysieren bestehende Mietverträge, geben wertvolle Hinweise zum Kaufvertragsrecht und helfen, die passende Finanzierung zu finden.

Dennoch gibt es für das Berufsbild des Immobilienmaklers in Deutschland nach wie vor nur geringe gesetzliche Voraussetzungen, die Bezeichnung „Makler“ ist nicht geschützt. Das macht es für den Laien oft schwer, seriöse, gut qualifizierte Dienstleister von „schwarzen Schafen“ zu unterscheiden.

1. Marktkenntnis

Professionelle Immobilienmakler kennen ihren Markt. Sie informieren über Preise, Mieten und Marktentwicklungen. Sie 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. Referenzen

Kompetente Makler verfügen über eine umfassende Ausbildung und über praktische Erfahrung. Jeder professionell arbeitende Makler wird daher Referenzen seiner bisherigen Tätigkeit vorweisen können – also auf erfolgreich vermittelte Objekte und zufriedene Kunden verweisen können. Um herauszufinden, wie die bisherigen Kunden des Maklers dessen Leistungen beurteilen, kann sich der neue Kunde über die Referenzenseite auf der Homepage informieren.

3. Beratung ohne Zeitdruck

Ein seriöser Makler ist bereit, sich für das Anliegen seiner Kunden Zeit zu nehmen und sie nicht nur mit einigen Adressen abzuspeisen. 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 nie eine Immobilie ohne Besichtigungstermin vermitteln.

4. Individuelle Beratung

Ein professionell arbeitender Makler spricht mit dem Kunden intensiv über dessen persönliche Wünsche und Bedürfnisse, 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.

5. Realistische Beratung

Seriöse Makler kennen den marktgerechten Preis für eine Immobilie und können ihn auch begründen. Sie warnen Kunden davor, ihr Haus oder ihre Immobilie zu teuer anzubieten. Denn wenn Kunden ihre Immobilie zu einem unrealistisch teueren 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 realistischerweise hätte gefordert werden können.

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.

7. Problembewusste Beratung

Ein seriöser Immobilienmakler ist ein Berater, der niemandem vorgaukelt, ein Kauf- oder Verkaufswunsch sei schnell und einfach zu erfüllen. Er wird genauestens prüfen, wo eventuell Probleme bestehen oder auftauchen könnten und wird bei deren Lösung helfen. So verbergen sich beispielsweise bei Eigentumswohnungen in Teilungserklärungen oder Sondernutzungsrechten mitunter komplizierte Sachverhalte.

8. 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 (Marketingplan).

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.

9. 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 auch danach noch bei eventuell auftretenden Problemen helfen.

10. Mitgliedschaft im Fachverband

Ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler ist die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem Immobilienverband IVD. Der IVD wie auch RE/MAX verpflichtet seine Mitglieder und Partner, 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. Der Kunde sollte keine Scheu davor haben, den Makler nach seiner Aus- und Weiterbildung zu fragen.

Seriöse Makler geben darüber bereitwillig Auskunft.

© RE/MAX Immobilien Kempten, 2010