

Der richtige Makler –

Das sollten Sie wissen - Zehn Merkmale seriöser Makler !

1. Mitgliedschaft in Fachverbänden

Die Mitgliedschaft des Maklers in einem Fachverband wie dem Immobilienverband Deutschland (IVD) ist immer ein Qualitätsnachweis. Zum einen muss der Makler zu Beginn seiner Mitgliedschaft eine umfassende Aufnahmeprüfung zu seinem immobilienwirtschaftlichen Wissen bestehen, zum anderen müssen die Mitglieder des IVD auch regelmäßig Schulungen und Seminare besuchen. Außerdem müssen IVD-Mitglieder einen Nachweis über den Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung erbringen.

2. Haftpflicht

Übersehene Zahlendreher, die kleinsten Fehler sowie Irrtümer oder Versehen können erhebliche finanzielle Folgen haben. Professionelle und qualifizierte Makler sichern sich und ihre Kunden deshalb vor möglichen Schäden ab und schließen zu diesem Zweck eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung ab. IDV-Mitglieder sind sogar verpflichtet, diese abzuschließen.

3. Gewerbeerlaubnis

Ein Makler erhält die Gewerbeerlaubnis nur wenn er Zuverlässigkeit und geordnete finanzielle Verhältnisse vorweisen kann und keine Vorstrafen hat. Obwohl die Gewerbeerlaubnis für Makler Pflicht ist, halten sich dennoch einige nicht daran, da auch ohne die Gewerbeerlaubnis bei erfolgreicher Maklerleistung Anspruch auf Vergütung besteht.

4. Referenzen

Ein kompetenter Makler kann Referenzen seiner bisherigen Tätigkeit vorzeigen und auf erfolgreich vermittelte Objekte sowie zufriedene Kunden verweisen. Neukunden können sich oftmals Referenzadressen bisheriger Kunden erfragen, um sich selbst der positiven Leistungsbeurteilung zu vergewissern.

5. Individuelle Beratung

Bevor ein seriöser Makler seinen Kunden Vorschläge unterbreitet, berät er seine Kunden individuell und intensiv je nach deren persönlichen Wünschen, Bedürfnissen und der wirtschaftlichen Situation und warnt vorab von sich aus vor eventuellen Risiken. Die Einwände der Kunden nimmt er ernst und bezieht sie in die Arbeit ein. Vorauszahlungsforderungen sind unseriös.

6. Beratung ohne Zeitdruck

Ein seriöser Makler arbeitet nicht unter Zeitdruck auf den Vertragsabschluss hin: er nimmt sich für seine Kunden und deren Anliegen Zeit und lässt dem Kunden genügend Zeit, die Angebote ausführlich zu prüfen. Ohne Besichtigungstermin wird er keine Immobilie vermitteln. Auch gegen die Einbeziehung Externer (Sachverständige, Anwälte,...) wird ein professioneller Makler keine Einwände haben.

7. Realistische Beratung

Professionell arbeitende Makler kennen den Markt genau und können daher auch marktgerechte Preise für Immobilien anschlagen und begründen. Sie warnen davor, Immobilien zu unrealistisch hohen Preisen anzubieten, da diese dann schnell zu Ladenhütern werden. Um die Immobilie später dann überhaupt noch verkaufen zu können, muss der Preis oft deutlich unter den realistischen Preis gesenkt werden.

8. Problembewusste Beratung

Kauf- oder Verkaufswünsche sind niemals schnell und einfach zu erfüllen. Der Makler muss bestehende und auch eventuelle Risiken und Probleme genau prüfen und kann Lösungsvorschläge für komplizierte Sachverhalte anbieten.

9. Planvolle Vorgehensweise

Ein guter Immobilienmakler beschreibt seinen Kunden im Voraus, wie er vorgehen wird und welche Aktivitäten er plant, um das jeweilige Objekt zu (ver-)kaufen. Seine Aufgabe, die in Frage kommenden Zeiträume für die Abwicklung der Formalitäten und den zu erwartenden zeitlichen Gesamtaufwand kann er klar benennen. Zudem gibt er dem Kunden auch ein genaues Bild über die aktuelle Marktlage.

10. Kundenpflege

Kein professioneller Makler verschwindet nach Zahlung der Provision sofort. Vielmehr wird er seinen Kunden auch nach erfolgreichem Vertragsabschluss bei eventuell auftretenden Problemen noch hilfreich und beratend zur Seite stehen.

(Quelle: iw-magazin 10/05)