

Auf Maklersuche? So finden Sie den Richtigen

Quelle "Immobilienverband IVD Bundesverband e.V.", <https://ivd.net/>

Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie gehört für viele Menschen zu den wichtigsten und komplexesten Geschäftsabschlüssen in ihrem Leben. Deshalb ist es verständlich, dass viele potenzielle Käufer oder Verkäufer unsicher oder überfordert sind. Dann ist guter Rat gefragt – und den findet man bei einem guten Makler. „Über 40 Prozent aller Immobilientransaktionen werden von Maklern begleitet. Und das aus guten Gründen. Mit dem richtigen Immobilienmakler sichern sich Käufer und Verkäufer eine umfassende fachliche Beratung und schützen so ihre persönlichen wirtschaftlichen Interessen“, sagt Carolin Hegenbarth, Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverbandes Deutschland IVD.

Was zeichnet einen guten Makler aus? Hier sind zehn Tipps vom IVD, die die Suche erleichtern:

1. Qualifizierter Profi

Ein professioneller Immobilienmakler ist gut ausgebildet und kann dies nachweisen. Allerdings ist die Berufsbezeichnung in Deutschland rechtlich nicht geschützt und an keine Qualifizierung geknüpft. Laut Gewerbeordnung § 34c Abs. 2a Satz 1 müssen Immobilienmakler lediglich nachweisen, dass sie sich alle drei Jahre für 20 Stunden weiterbilden. Achten Sie deshalb auf Ausbildungsnachweise wie eine Zertifizierung nach der Maklernorm DIN EN 15733, dem IVD-Immobilien-Weiterbildungssiegel, Ausbildungs- und Fortbildungsnachweisen von der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA), Europäischen Immobilien Akademie (EIA) oder von den Industrie- und Handelskammern (IHK).

2. Mitglied im Fachverband

Die Mitgliedschaft in einem angesehenen Fachverband wie dem Immobilienverband Deutschland IVD ist ein wichtiges Qualitätsmerkmal. Denn die Aufnahme ist streng geregelt. Mitglieder müssen ihre Fachkenntnisse vor Eintritt belegen sowie ordentliche Vermögens- und Geschäftsverhältnisse nachweisen. Darüber hinaus bieten manche Fachverbände – wie der IVD – mit einer Ombudsstelle einen neutralen Ansprechpartner, an den sich Kunden im Konfliktfall wenden können.

3. Kennt den Markt wie die eigene Westentasche

Tiefe Vertrautheit mit den lokalen Gegebenheiten, dem Markt und den Preisen sowie der Situation von Angebot und Nachfrage kennzeichnen einen kompetenten Makler. Er verfügt auch über die nötige Sachkenntnis, um eine Immobilie zu bewerten.

4. Professioneller und transparenter Auftritt

Ein professioneller Makler besitzt eine Gewerbeerlaubnis, die er auch öffentlich angibt. Er informiert über seine eigene Tätigkeit sowie über die von ihm betreuten Objekte umfassend und transparent. Ein seriöser Makler spricht von selbst das Thema Provision an. Das beinhaltet, dass er ausdrücklich darauf hinweist, dass die Provision nur im Erfolgsfall zu zahlen ist, und ein verhandelbares Angebot unterbreitet. Dazu gehört auch, keine Vorauszahlung zu verlangen. Übrigens: Am 23. Dezember 2020 tritt das Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser in Kraft. Demnach werden sich in der Regel Käufer und Verkäufer die Maklerkosten teilen. Ein professioneller Makler informiert über neue Gesetzesregelungen.

5. Erfahrung ist Trumpf

Ein guter Makler verfügt über fundierte Erfahrung in seinem Beruf und kann diese mit Referenzen belegen. Das betrifft sowohl verkaufte Objekte als auch zufriedene Verkäufer und Käufer.

6. Verantwortung verpflichtet

Ein seriöser Makler sichert sich und seine Klienten vor möglichen Vermögensschäden mit einer Haftpflichtversicherung ab und gibt darüber gerne Auskunft. Denn auch Profis können Fehler unterlaufen.

7. Kommunikation statt Gerede

Ein professioneller Makler reagiert zeitnah auf Anfragen. Er beschreibt dem Klienten vor Beginn der Tätigkeit, wie er vorgehen wird. Er wird die geplanten Transaktionsaktivitäten spezifizieren und eine realistische Schätzung von Zeit und Aufwand für den gesamten Transaktionsprozess abgeben. Regelmäßige Updates und Kontakt während des Prozesses sind selbstverständlich. Auch nach erfolgreichem Abschluss der Transaktion ist ein guter Makler für seinen Klienten da.

8. Rundum gut beraten

Ein kompetenter Makler nimmt sich Zeit für eine ausführliche und umfassende Beratung. Er spricht mit seinem Klienten über dessen persönlichen Wünsche und Bedürfnisse wie auch über seine wirtschaftliche Situation. Er prüft sorgfältig und gewissenhaft bestehende oder mögliche Probleme bei der Transaktion und schlägt geeignete Lösungswege vor.

9. Der Preis ist heiß

Ein guter Makler verspricht, was den Preis einer Immobilie betrifft, nicht das Blaue vom Himmel. Er kennt die Marktpreise, formuliert realistische Preisvorschläge, die er mit Objektvergleichen und Referenzobjekten begründen kann.

10. Dann klappt's auch mit dem Makler

Auch wenn alle anderen Kriterien passen, ist ein erster persönlicher Eindruck unabdingbar, um zu prüfen, ob die Chemie stimmt. Gerade bei einer Immobilientransaktion sind Sympathie und Vertrauen wichtig.