

---

WIE FINDE ICH DEN  
MAKLER, DER FÜR MEINE  
IMMOBILIE ZUM  
BESTMÖGLICHEN PREIS, IN  
KÜRZESTER ZEIT UND  
RECHTSSICHER EINEN  
KÄUFER FINDET?

Als sich zwei Freunde treffen fragt der eine: Du Herbert, du kennst dich doch mit Immobilien aus. Man sagt immer, dass man bei Maklern vorsichtig sein muss; wenn er sich z.B. an die Nase fasst, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass man angelogen wird. Das ist Quatsch, entgegnet sein Freund; wenn er sich an die Nase fasst gibt es überhaupt kein Problem. Wenn er aber den Mund aufmacht, musst du aufpassen!

Was muss sich ein Berufsstand alles geleistet haben um in der Öffentlichkeit so gesehen zu werden? Nun vor allen Dingen ist es eine der wenigen Tätigkeiten, die jeder ohne jede Ausbildung ab sofort ausüben kann – sofern sein Status keine rechtlichen Belastungen aufweist, die eine Zulassung nach §34 GewO. verhindern würde. Kaum ein Beruf wird andererseits so mit Erwartungen überfrachtet wie der des Maklers. Im eigentlichen Sinn es nur jemand, der zwei Partner zusammenbringt; einen Verkaufswilligen und einen Immobiliensuchenden. Erwartet wird aber ein Baugutachter mit detaillierter Ortskenntnis, der mit sicherem Marketing- und Rechtswissen ausgestattet, eine Immobilie graphisch optimiert mit Hilfe einer kleinen Auswahl aus tausenden, liquiden Interessenten in sympathischer, aber mit verkäuferischem Können zügig an den Mann/Frau bringt. Da triffen die Einstiegsvoraussetzungen in die Tätigkeit und die Erwartungen an die Person doch deutlich auseinander.

Wie also aus der Vielzahl der Seiteneinsteiger, deren Fachwissen überaus übersichtlich ist, den richtigen Partner für die Veräußerung Ihrer Immobilie finden?

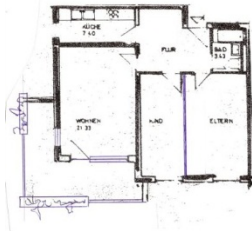
Im Prinzip ist es – zumindest mit dem Einblick den das Internet heute bildet – auch für den Laien nicht allzu schwierig, die Qualifikation eines Immobilienmaklers zu beurteilen.

1. **Ausbildung:** Welcher Berufsweg hat ihn zum Immobilienmakler geführt? Ideal wäre z.B. die Ausbildung zum Grundstücks- und Immobilienfachwirt, eine abgeschlossene Friseurlehre ist da eher wenig hilfreich, wenn es um die Beurteilung immobilienrechtlicher Fragen geht. Lachen Sie nicht – mich wundert schon lange nichts mehr.
2. **Berufserfahrung und Referenzen:** Wie lange ist er schon tätig? Welche Aussagen ehemaliger Kunden sind Ihnen bereits bekannt oder kann er Ihnen benennen? Im Internet finden Sie im Idealfall unter [www.makler-empfehlung.de](http://www.makler-empfehlung.de) und/oder bei [www.KennstDuEinen.de](http://www.KennstDuEinen.de) Einträge und Informationen. Einen deutlichen Beweis des Fachwissens und der Qualität der Beratung liefert seit 2010 die Vorlage einer Prüfung des Maklers nach EU-Norm DIN 15733.
3. **Ortskenntnis:** Wie hoch ist seine Erfahrung in dieser Ortslage einzuschätzen; wie kann er sie belegen, wo wohnt er selbst? Der Wert einer Immobilie ist wie bei keinem anderen Produkt von der Lage abhängig. Der Unterschied von der Makrolage zur

Mikrolage sollte einem Makler bekannt sein. Belastende Emissionen, Himmelsrichtungen, Straße auf der Gartenseite oder der Eingangseite, Nachbarschaft, Entfernungen zu öffentlichen Verkehrsmitteln und den Geschäften, ... viele Dinge, die die Attraktivität und damit den Wert einer Immobilie beeinflussen. Es ist hilfreich, wenn der Makler vor Ort ist und jederzeit kurzfristig eine Besichtigung ansetzen kann.

4. **Planungsrecht:** Es kann u.U. ein deutlicher Unterschied sein, ob sie ein altes, renovierungsbedürftiges Haus am Immobilienmarkt anbieten oder ein Baugrundstück für Doppelhäuser. Ein qualifizierter Makler wird sofort die Möglichkeiten, die die Immobilie bzw. das Grundstück bietet, erkennen.
5. **Internetpräsentation:** Wie professionell ist der Eindruck, den der Makler durch seinen Internetauftritt, seine Homepage bietet – für Sie und damit auch für Ihren Kaufinteressenten. Es geht bei einem Immobilienerwerb i.d.R. um mindestens eine sechsstellige Summe; wird das durch die Präsentation seiner Firma reflektiert?  
Wie sind die bisherigen Angebote des Maklers präsentiert? Wie viel Mühe macht er sich mit den Fotos. Sind es Knipsbildchen oder Profi-Fotografien, die idealerweise zusätzlich mit einem Bildbearbeitungsprogramm optimiert wurden? Bildet er

überhaupt Grundrisse ab und wie sehen sie aus?  
So?



oder so?



Welche Informationen bieten seine Texte?  
Auch Ihre Immobilie wird er irgendwann in seiner Art und Weise im Internet präsentieren und die sollte für Interessenten attraktiv sein und neugierig machen.

6. **Beratung:** Erhalten Sie von Ihm Beratung; zur Höhe und zur Optik des Verkaufspreises oder akzeptiert er alle Ihre Vorgaben; Hauptsache er erhält den Auftrag. Berät Sie Ihr potentielle Makler zu einer evtl. sinnvollen baulichen Änderung oder Renovierung vor Verkauf? Viele Eigentümer nehmen wegen mangelnder Beratung lieber deutliche Preisabschläge in Kauf, als Dinge die den ersten Eindruck herabsetzen für geringe

Investitionen in ein gutes Licht zu rücken. I.d.R. wird nur ein spezialisierter Makler diese Kenntnisse anbieten; jemand der alles in seinem Bauchladen sammelt – Wohn- und Gewerbeimmobilien, Kauf- und Mietobjekte, Hausverwaltung u.ä. – wird nicht meist nicht einen entsprechenden Erfahrungsschatz vorweisen können.

7. **Arbeitszeit:** Ist Ihr Makler für Kaufinteressenten immer erreichbar oder orientiert sich seine Tätigkeit eher am öffentlichen Dienst? Die gefragtesten Zeiten für Besichtigungen sind nun mal am Wochenende!
8. **Vertragsbedingungen:** Ein fairer Vertragspartner wird Ihnen Bedingungen ohne unkalkulierbare Klauseln – wie z.B. Werbekostenbeteiligungen anbieten. Fragen Sie lieber im Zweifelsfall einen Rechtsanwalt, ein seriöser Makler wird damit keine Probleme haben.
9. **Versicherung:** Eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung steht für finanzielle Schäden bei Vertragspartner ein, die durch fehlerhafte Angaben des Maklers begründet sind.

Dass Ihr zukünftiger Vertragspartner auch ein sympathischer Gesprächspartner mit einem ordentlichen Erscheinungsbild sein muss, versteht eigentlich von selbst. Nicht nur dass niemand irgendein Geschäft, geschweige denn in dieser Größenordnung, mit einem „schrägen Vogel“ abschließen würde, muss er schließlich auch in der

Lage sein, Ihren künftigen Interessenten ein vertrauenswürdiger Partner sein.

Es gibt weitere Kriterien, die Ihnen zwar gerne als unbedingte Vorteile präsentiert werden, deren Vorzüge sich für mich aus Kundensicht nicht so recht erschließen wollen:

**Weltweit vertretene Geschäftsstellen.** Schön für den Eigentümer, der Verkäufer einer Immobilien aber braucht einen Profi vor Ort nach vorgenannten Kriterien; Interessentenadressen in Übersee sind da wenig hilfreich – zumindest bei Immobilien für Eigentümer.

**TÜV geprüft nach ISO 2001.** Will heißen, dass die Organisation eines Unternehmens geprüft wurde; schon mal nicht schlecht – aber wer und wie qualifiziert ist ihr Partner vor Ort.

Besser Sie prüfen selbst nach den vorgenannten Kriterien; damit wird sich auch beim Immobilienlaien ein klares Bild einstellen, das die Wahl des Partners beim Verkauf seines Anwesens auf eine erfolgreiche Basis stellt.

Ich wünsche Ihnen nun ein gutes Händchen bei der Wahl des Immobilienmaklers Ihres Vertrauens; es geht um viel Geld – ihr Geld!