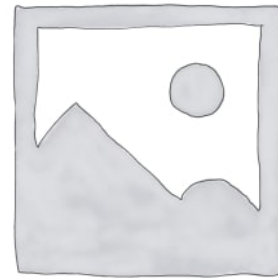


## 10 Gründe für den IVD-Makler



[wpseo\_breadcrumb]

## 10 Gründe für den IVD-Makler

Was zeichnet einen qualifizierten Immobilienmakler aus?

# Gute Immobilienmakler sind vor allem Berater

Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie geht meist mit hohen finanziellen Transaktionen einher. Durch einen kompetenten Immobilienmakler sichert sich der Kunde eine vielschichtige Beratung, die sowohl die finanziellen Interessen des Verkäufers als auch des Käufers schützt.

Die Beratungsleistung eines Immobilienmaklers ist mannigfaltig geworden. Schon längst beschränken sich professionelle Immobilienmakler nicht mehr ausschließlich auf das einfache Nachweisen von Immobilien oder die Einstellung der Immobiliendaten in ein Exposee oder das Internet.

Die heutigen Anforderungen an einen qualifizierten Immobilienmakler erstrecken sich angefangen mit der Begutachtung von Grundstücken und Gebäuden bis hin zu Marktanalysen, Überprüfung von Objektunterlagen, Analyse bestehende Mietverträge, Vermittlung von wertvollen Hinweisen zum Kaufvertragsrecht bis hin zur Bonitätsprüfung des Käufers vor dem Notartermin. Für den Verbraucher ist es oft schwer, seriöse und gut qualifizierte Dienstleister von «schwarzen Schafen» zu unterscheiden. Hier finden Sie eine Checkliste, die Ihnen hilft, einen kompetenten Makler zu erkennen.

## 1. Marktkennntnis und Fachqualifikationen

Professionelle Immobilienmakler kennen den Markt vor Ort und informieren Sie über Preise, Mieten sowie Marktentwicklungen und stehen Ihnen bereits im Vorfeld mit Sachkenntnis bei der Bewertung Ihrer Immobilie zur Verfügung. Sie kennen Angebot und Nachfrage des jeweiligen Immobiliensegments und betreuen Verkäufer und Käufer mit transparenten Informationen rund um das Grundstücksgeschäft.

Fachqualifikation steht dabei an höchster Stelle. Gerade in diesem unregulierten Beruf ist es heute wichtiger denn je, eine hohe Gewichtigkeit auf Fachwissen zu legen. Angefangen über Wertermittlung bis hin zu rechtlichen Aspekten bei Grundstückstransaktionen ist es Aufgabe eines qualifizierten Immobilienmaklers, Ihnen ein Maximum an Wissen anzubieten.

## 2. Auftragsverhältnis

IVD-Mitglieder haben sich gemäß den Standesregeln des Verbandes verpflichtet, nur dann tätig zu werden, wenn ihnen ein Auftrag des Eigentümers vorliegt. Ohne Einverständnis des Kunden publiziert ein Immobilienmakler nichts im Internet oder in anderen Medien. Dazu dienen oft Fotoaufnahmen, welche in Anwesenheit des Kunden unter falsche Vorwände aufgenommen wurden.

## 3. Beratung ohne Zeitdruck

Ein qualifizierter Immobilienmakler nimmt sich Zeit für die Ortstermine beim Kunden und wird nicht auf einen Vertragsabschluss unter Zeitdruck hinarbeiten, sondern gestattet dem Kunden eine ausführliche Prüfung des Angebots.

Seien Sie vorsichtig bei Behauptungen eines Maklers, der richtige Käufer sei schon in der Kartei und ein erfolgreicher Verkauf wäre nur noch Formsache. Ein seriöser Immobilienmakler wird grundsätzlich nie eine Immobilie ohne Besichtigungstermin vermitteln.

Auch wird ein seriöser Makler gegen die Einbeziehung externer Hilfe, beispielsweise eines Sachverständigen oder Rechtsanwalts, nichts einwenden.

## 4. Individuelle Beratung

Das steht bei einem qualifizierten Immobilienmakler an höchster Stelle. Beratung, Beratung und nochmals Beratung. Er spricht mit den Kunden über dessen persönliche Wünsche und Bedürfnisse sowie seiner finanzielle Situation. Genügt beispielsweise der Verkaufspreis der Immobilie, um noch offenen Verbindlichkeiten gegenüber dem Kreditinstitut abzudecken?

Auch sollten alle Einwände des Kunden ernst genommen werden und der Immobilienmakler soll diesen gegebenenfalls vor Risiken warnen.

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 qualifizierter Immobilienmakler teilt den Kunden seine Aufgaben klar mit, die in Frage kommenden Zeiträume für die Abwicklung aller Formalitäten und benennt den voraussichtlichen Aufwand.

## 5. Besichtigungstermine und Käuferberatung

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 professioneller Immobilienmakler ist bei jeder Besichtigung dabei und führt die Besichtigungen selbst, denn 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. Vermögenshaftpflicht

Der Makler sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Warum?

Auch qualifizierte Makler sind nicht vor Fehlern gefeit. Im Ernstfall kann etwas so Simple 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 und 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. In Teilungserklärungen oder in Sondernutzungsrechten von Eigentumswohnungen verbergen sich beispielsweise mitunter komplizierte Sachverhalte.

## 8. Strategie ist wichtig

Ein Makler sollte seine Kunden umfassend über seine Vorgehensweise und eventuelle Bedenken aufklären. Er wird von Anfang alle notwendigen Details recherchieren und entsprechend berücksichtigen, damit aus dem Verkauf der Immobilie kein Blindflug wird.

Darunter gehören auch Vorschläge, unter geringen finanziellen Aufwand Immobilienverbesserungen durchzuführen, nach dem Motto »Die Braut hübsch machen«, was in der Gesamtkonstellation die Immobilie in einem besseren Rampenlicht stellt. Dazu gehört beispielsweise eine neue Klingelanlage, das Streichen einer oder mehrere Wände, eine Tür zu ersetzen, eine Dachrinne zu reparieren, usw.

Weitere strategische Überlegungen wären z. B. hohe Hausgeldzahlungen bei Wohnungen, welche durch Kenntnis der Hausgeldabrechnungen entschärft werden oder auch hohe angesparte Instandhaltungsrücklagen können vorteilhaft im Verkauf genutzt werden. Das sind nur einige Beispiele.

## 9. Kundenpflege

Ein professioneller Makler begleitet seine Kunden bis zum Notartermin und behandelt diese auch nach dem erfolgreichen Abschluss des Kaufvertrages als Kunden und bleibt Ansprechpartner bis zum Abschluss des Immobiliengeschäfts.

Sollten unerwartete Fragen oder Herausforderungen auftreten, ist er erster Ansprechpartner sowohl für Verkäufer wie für Käufer.

## 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 lädt seine Mitglieder ein, 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.

[Read More](#)