



PRESSEMITTEILUNG – Serie: Der Weg ins Eigenheim (7)

Auf Maklersuche? So finden Sie den Richtigen

Berlin, 08. Dezember 2020 – 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 Gewerbeurlaubnis, 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.

Jeder zweite Mieter wäre lieber Wohneigentümer, das ergab eine Umfrage des IVD Anfang 2020. Der IVD nimmt dies zum Anlass, in seiner Serie „Der Weg ins Eigenheim“ die konkreten Vorteile des eigenen Hauses oder der eigenen Wohnung zu erläutern und die dabei auftretenden Herausforderungen abzuwägen. Warum ist Wohneigentum von Vorteil? Wie erwirbt man am besten Wohneigentum? Wie unterhält man Wohneigentum?

Bereits erschienen:

Teil 1 – Wohneigentum ist sicherer Hafen für Privathaushalte

<https://ivd.net/2020/06/wohneigentum-ist-sicherer-hafen-fuer-privathaushalte/>

Teil 2 – Wohneigentum fördern: Politischen Willen auch umsetzen – IVD befürchtet Stillstand nach Ende des Baukindergelds

<https://ivd.net/2020/06/wohneigentum-foerdern-politischen-willen-auch-umsetzen-ivd-befuerchtet-stillstand-nach-ende-des-baukindergelds/>

Teil 3 – Wie der Staat den Traum vom Eigenheim unterstützt und darüber hinaus fördern sollte

<https://ivd.net/2020/07/wie-der-staat-den-traum-vom-eigenheim-unterstuetzt-und-darueber-hinaus-foerdern-sollte/>

Teil 4 – Corona stärkt Wunsch nach Wohneigentum – Digitalisierung spielt Käufern in die Hände

<https://ivd.net/2020/09/corona-staerkt-wunsch-nach-wohneigentum-digitalisierung-spielt-kaeufern-in-die-haende/>

Teil 5 – Wie viel „Miete“ zahlen Wohnungseigentümer?

<https://ivd.net/2020/10/wie-viel-miete-zahlen-wohnungseigentuemers/>

Teil 6 – Eine geteilte Verantwortung – Rechte und Pflichten im Wohneigentum

<https://ivd.net/2020/11/eine-geteilte-verantwortung-rechte-und-pflichten-im-wohneigentum/>

Über den IVD Bundesverband

Der IVD ist die Berufsorganisation und Interessensvertretung der Beratungs- und Dienstleistungsberufe in der Immobilienwirtschaft. Der IVD betreut 6.000 Mitgliedsunternehmen mit gut 100.000 Beschäftigten. Die 1.800 Wohnungsverwalter im IVD verwalten rund 3,5 Millionen Wohnungen. Die Immobilienmakler des Immobilienverbandes beraten jährlich rund 40 Prozent aller Immobilientransaktionen. Damit setzen sie über 405.000 Vermittlungen pro Jahr mit einem Transaktionsvolumen von knapp 95 Milliarden Euro um. Die Immobilienbewerter stellen die Königsklasse dar, wenn es um den Marktwert einer Immobilie geht. Zu den Mitgliedsunternehmen zählen auch Bauträger, Finanzdienstleister und viele weitere Berufsgruppen der Immobilienwirtschaft. Die Aufnahme in den IVD Bundesverband erfolgt nach Abschluss einer umfassenden Sach- und Fachkundeprüfung und gegen Nachweis des Abschlusses einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Der vollständige Name des Verbandes lautet: „Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V.“. Der IVD ist 2004 hervorgegangen aus den Traditionsverbänden Verband Deutscher Makler (VDM) und Ring Deutscher Makler (RDM), Bundesverband. Der IVD blickt somit auf eine langjährige Historie zurück. Der RDM hatte sich 1924 gegründet.



IVD Bundesverband

Heiko Senebald
Tel: (030) 27 57 26 15
Mobil: 0171 1907682
E-Mail: heiko.senebald@ivd.net

Pressekontaktstelle:

PB3C GmbH
Tel: (030) 72 62 76 152
E-Mail: pressekontakt@ivd.net

Diese und weitere Pressemitteilungen finden Sie im Internet unter <https://ivd.net> (Pressemitteilungen/Presse).