



10 Tipps für die Maklersuche: So finden Immobilieneigentümer den richtigen Profi

10 Tipps für die Maklersuche: So finden Immobilieneigentümer den richtigen Profi
So klappt's mit der Vermarktung
Beim Verkauf oder der Vermietung der eigenen Immobilie verlassen sich Eigentümer oft auf die Hilfe eines Maklers. Doch wie findet man den richtigen Makler und worauf sollte man beim Vermarktungsprozess achten? ImmobilienScout24 hat 10 Tipps für Eigentümer zusammengestellt, um die Zusammenarbeit mit Maklern zu erleichtern.

1. Erfahrungen von Freunden und Bekannten
Wer auf der Suche nach einem vertrauensvollen und seriösen Makler ist, sollte sich als Erstes im Freundes- und Bekanntenkreis umhören. Vielleicht kann jemand einen guten Makler empfehlen, der sich mit der Marktlage in der Region besonders auskennt? Oder gibt es vielleicht Makler, von denen abgeraten wird? Auch solche Hinweise helfen bei der Suche weiter.

2. Suche im Internet
Ohne das Internet kann ein Profimakler heutzutage nicht mehr arbeiten. Daher in den gängigen Immobilienportalen schauen, wer in der Region inseriert und Objekte vermittelt. Anhand der Exposés kann man sich auch ein Bild davon machen, wie ansprechend und umfassend der Makler die Informationen aufbereitet.

3. Das Branchenbuch nutzen
ImmobilienScout24 bietet unter www.immobilienscout24.de/branchenbuch ein Anbieterverzeichnis, in dem alle wichtigen Immobilienprofis nach Regionen aufgelistet sind. Hier kann man sich einen guten Überblick verschaffen und anhand der Bewertungen, Selbstdarstellungen und Referenzen einen umfassenden Eindruck über die Qualität des Maklers gewinnen.

4. Der erste Eindruck zählt
Wenn man einen oder mehrere Makler ausgewählt hat, sollte man sich den Internetauftritt genauer ansehen. Besitzt der Makler eine eigene Website und wie professionell ist diese gestaltet? Ist er möglicherweise Mitglied in einer renommierten Maklervereinigung wie z.B. dem IVD? Hat er ein festes Büro und eine gültige Gewerbeberechtigung? Letztendlich muss auch die Chemie stimmen, da man mit dem Makler eine Zeit lang eng zusammenarbeitet.

5. Die Kontaktaufnahme
Der Profi-Makler, mit dem Sie zusammenarbeiten wollen, ist jemand, der zeitnah auf Ihre Anfrage reagiert. Tagsüber sind Makler oft mit Kunden bei Objektbesichtigungen unterwegs und daher schwer telefonisch zu erreichen. Aber innerhalb eines Tages sollte ein guter Makler in der Regel auf die Anfrage reagieren und zurückrufen.

6. Referenzen erfragen
Um die Qualität eines Maklers zu beurteilen, kann man zum Beispiel erfragen, wie hoch im letzten Jahr die Quote seiner erfolgreichen Abschlüsse war und ob er Referenzobjekte vorweisen kann. Um seine Professionalität zu überprüfen, kann man auch nach seiner Ausbildung oder speziellen Zertifikaten fragen. ImmobilienScout24 vergibt an die besten Anbieter jedes Jahr ein Premium-Partner-Siegel für langjährige Erfahrung, besonderes Engagement und überdurchschnittliche Bewertungen.

7. Gute Vorbereitung
Sowohl der Verkäufer als auch der Makler sollten sich gut auf das erste Gespräch vorbereiten. Als Verkäufer sollte man die gängigen Unterlagen wie Grundriss- und Lagepläne des Objekts, Energieausweis sowie eine Betriebskostenübersicht zur Hand haben. Ein Profi-Makler wird aber auch Fragen zum Objekt selbst stellen: Wann wurde gebaut, wann renoviert, wie ist die Bausubstanz beschaffen? Gegen die Einbeziehung externer Hilfe, beispielsweise eines Sachverständigen oder Rechtsanwalts, wird ein guter Makler nichts einwenden. Die Qualität eines Maklers zeigt sich auch anhand seiner Beratungsleistung, z.B. ob er den Eigentümer über die Kaufnebenkosten und aktuelle gesetzliche Bestimmungen aufklärt.

8. Den Preis bestimmen
Im Idealfall hat der Makler Vergleichsobjekte mit ähnlicher Ausstattung und Lage, anhand derer er eine erste Preisschätzung abgeben kann. Natürlich sollte er sich auch das Objekt vor Ort genau ansehen. Im Internet gibt es inzwischen Online-Immobilienbewertungen, bei denen man sofort einen Richtwert erhält. Eine Online-Bewertung kann auch der Verkäufer im Vorfeld schon machen, um mit dem Makler auf Augenhöhe zu verhandeln.

9. Maklerprovision verhandeln
Die Höhe der Maklerprovision kann grundsätzlich im Rahmen bestimmter gesetzlicher Grenzen frei verhandelt werden. Sie richtet sich nach der Marktlage, dem Preis der Immobilie und den am Markt üblichen Konditionen (je nach Region zwischen 3 und 7 Prozent des Kaufpreises bzw. bis zu zwei Netto-Monatskaltmieten). Noch ist es in den meisten Regionen gängig, dass der Käufer oder Mieter einer Immobilie die Provision zahlt. Aktuell berät der Bundestag über einen Gesetzentwurf zum so genannten Bestellerprinzip, welches vorsieht, dass der Immobilienmakler zukünftig von der Person gezahlt werden muss, die ihn beauftragt hat. Grundsätzlich sollte die Vereinbarung zum Kauf- bzw. Mietpreis und der daraus resultierenden Provisionshöhe schriftlich festgehalten werden. Erst bei Vertragsabschluss bekommt der Makler sein Geld. Dabei spielt es keine Rolle, wie viel er dafür tun musste.

10. Der Verkaufsprozess
Wenn die Zusammenarbeit schriftlich fixiert ist, startet der Verkaufs- bzw. Vermietungsprozess. Ein Profi-Makler bleibt mit dem Eigentümer regelmäßig in Kontakt, berichtet über seine Werbeaktivitäten, Anfragen von Interessenten oder den Stand von Gesprächen und Verhandlungen. Gegebenenfalls wird er neue Preisvorschläge machen, falls die Immobilie nicht im gewünschten Zeitraum vermarktet werden kann.

Über ImmobilienScout24
ImmobilienScout24 ist Deutschlands größter Immobilienmarkt. Mit über 10,5 Millionen Nutzern (Unique Visitors; laut comScore Media Metrix) pro Monat ist die Website das mit Abstand meistbesuchte Immobilienportal im deutschsprachigen Internet. Monatlich werden zudem über 300 Millionen virtuelle Immobilienbesichtigungen auf dem Portal durchgeführt. Bei ImmobilienScout24 werden jeden Monat über 1,5 Millionen verschiedene Immobilien angeboten. Das Unternehmen sitzt in Berlin und beschäftigt über 600 Mitarbeiter. ImmobilienScout24 gehört zur Scout24-Gruppe mit ihren Marken AutoScout24, FinanceScout24, FriendScout24, JobScout24 und TravelScout24. Weitere Informationen unter www.immobilienscout24.de.

Immobilien Scout 24
10243 Berlin
Telefon: 030 - 24 301 1100
Telefax: 030 - 24 301 1110
Mail: Redaktion@ImmobilienScout24.de
URL: <http://www.immobilienscout24.de>

Pressekontakt

Immobilien Scout 24

10243 Berlin

immobilienscout24.de
Redaktion@ImmobilienScout24.de

Firmenkontakt

Immobilien Scout 24

10243 Berlin

immobilienscout24.de
Redaktion@ImmobilienScout24.de

ImmobilienScout24 ist der größte deutsche Internet-Marktplatz für Immobilien. Mit über 10 Millionen Besuchern (Unique Visitors; laut comScore Media

Metrix) pro Monat ist die Website auch das mit Abstand meistbesuchte Immobilienportal im deutschsprachigen Internet. Das Unternehmen sitzt in Berlin und beschäftigt über 600 Mitarbeiter. Seit über 10 Jahren ist ImmobilienScout24 erfolgreich im Internet tätig.