



PRESSEMITTEILUNG

5 Dinge, die Makler hassen

Immobilien-Makler haben häufig mit Vorurteilen ihnen gegenüber zu kämpfen. Oft sind diese schwarzen Schafen zu verdanken – zu Lasten der vielen hoch professionell arbeitenden Makler. Doch auch die Zusammenarbeit mit ihren Kunden bergen mitunter Ärgernisse für die Vermittler. Denn auch Vermieter und Verkäufer machen im Kontakt mit Maklern Fehler – das macht ihnen die Arbeit schwer. Fünf Tipps, wie man es besser machen kann.

1. Unrealistische Preisvorstellungen

Klar, der Immobilienmarkt boomt und für Wohnungen und Häuser werden mancherorts Höchstpreise erzielt – in der Vermietung und im Verkauf. Doch ein marktüblicher Preis ist eben, wie der Name schon sagt, nur ein für den Markt üblicher Preis. Was Vermieter und Verkäufer oft nicht im Blick haben: Im Einzelfall kann dieser stark abweichen, sagt er doch nichts über den Zustand und die Lage einer Immobilie aus. Denn selbst bei identischer Lage kann die eine Wohnung frisch saniert und mit neuer Einbauküche ausgestattet sein, während am Nachbarobjekt Jahrzehnte keine Reparaturen oder Sanierungsarbeiten durchgeführt wurden. Ein guter Makler kennt den Markt und die jeweiligen Möglichkeiten. Er wird Ihnen plausibel darlegen, wie viel Sie für Ihre Immobilie verlangen können. Vertrauen Sie ihm und seinem Urteil! Denn auf Preisdiskussionen haben die meisten wenig Lust.

2. Kein Vertrauen

Womit wir auch schon beim nächsten Punkt wären: Vertrauen. Wer mit einem Makler arbeitet, muss darauf vertrauen, dass er seine Arbeit gut macht und ihm Handlungsspielraum gewähren. Verfahren Sie keinesfalls nach dem Prinzip: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Halten Sie sich beispielsweise bei einer Besichtigung im Hintergrund und überlassen Sie dem Makler die Führung. Ein guter Makler kennt nicht nur die Wünsche seiner Kunden. Durch seine Erfahrung hat er ein gutes Gespür dafür, wer als Mieter oder Käufer passt und wie er geeignete Kandidaten aus der Masse von Interessenten herausfiltert.

3. Mängel verstecken

Der Wasserschaden an der Decke wird schon niemandem auffallen, und auch der Sprung in den Fliesen im Badezimmer ist dezent, oder? Von wegen. Vertuschen bringt nichts. Früher oder später fallen die Mängel ohnehin auf. Im ungünstigsten Fall stellt sich dann im Nachhinein heraus, dass ein Verkäufer beispielsweise das Baujahr einer Immobilie falsch angegeben hatte. Das gibt juristischen Ärger und kann richtig teuer werden. Deshalb sollten sie dem Makler Mängel am Objekt immer sofort offenlegen und korrekte Angaben machen.



4. Diskriminierung von Interessenten

Familie Müller ist willkommen, Familie Yilmaz nicht? So geht das nicht! Diskriminierung lehnen seriös arbeitende Makler kategorisch ab. Und doch versuchen Verkäufer und Vermieter immer wieder, dem Makler Vorgaben zu machen. So sollen Interessenten wegen ihrer ethnischen Herkunft, ihres Geschlechts, ihres Alters oder ihrer Religion abgelehnt werden. Das kann ein professioneller Makler nicht akzeptieren.

5. Hauptsache keine Kinder

Für die einen sind sie der Sinn des Lebens, für die anderen eher störend: Kinder. So haben Familien mit Kindern bei der Wohnungssuche oft schlechte Karten – gerade in Großstädten, wo der Platz knapp ist. Makler ärgert es deshalb besonders, wenn Vermieter von großen Wohnungen in Ballungsräumen lieber Singles einziehen lassen wollen. Oft brauchen Makler dann viel Überredungskunst, um einen Kunden von einer Familie als Mieter zu überzeugen. Schade!

Über RE/MAX

RE/MAX, gegründet 1973 in den USA, ist das größte Immobiliennetzwerk der Welt. Seine Wachstumskraft beruht zum einen auf der angebotenen Dienstleistung, zum anderen auf der Organisation als Franchisesystem. In den USA und Kanada hatte RE/MAX erheblichen Anteil am Wandel des Immobilienmarktes weg vom Privatverkauf hin zur allgemeinen Akzeptanz des Immobilienmaklers als professioneller Dienstleister.

RE/MAX Germany sitzt in Leinfelden-Echterdingen. Geschäftsführer ist Kurt Friedl, der über 40 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienbranche vorweisen kann. Rund 170 Franchisenehmer und ca. 700 Makler vermitteln Immobilien in Deutschland. Weltweit arbeiten bei RE/MAX derzeit etwa 116.000 Immobilienmakler in ca. 7.500 Büros in mehr als 100 Ländern.

Pressekontakt

RE/MAX Germany
Kurt Friedl
Kohlhammerstr. 6
70771 Leinfelden-Echterdingen
Telefon: 0711/933 263-30
Fax: 0711/933 263-33
E-Mail: info@remax.de
Internet: <http://www.remax.de/>