



Gut beraten beim Immobilien-Verkauf

Was leistet eigentlich ein Makler?

Leinfelden-Echterdingen, 21.06.2017 - Der Verkauf einer Immobilie ist aufwendig und zeitintensiv. Wer nicht selbst die nötige Sach- und Fachkenntnis in Immobilienfragen hat, und das dürfte auf die meisten privaten Verkäufer zutreffen, ist gut beraten, einen Fachmann zu Rate zu ziehen, der zudem mit den Bedingungen vor Ort vertraut ist. Was kann man von einem guten Makler erwarten, was sind seine Aufgaben und wer bezahlt seine Leistungen?

Das umfangreiche Aufgabenspektrum des Maklers rund um die Immobilienvermittlung fängt bei der Besichtigung des Objekts an und ist auch nach Übergabe der Immobilie noch nicht beendet. Ein solider Makler muss also über vielfältige Kenntnisse verfügen.

„Wir wissen, wie wichtig es ist, den richtigen Partner für den Immobilienverkauf zu finden, darum hat RE/MAX die Qualität der Maklerausbildung durch die Zusammenarbeit mit der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) schon vor Jahren auf ein neues Niveau gehoben“, so Friedl. Neben weiteren umfangreichen Weiterbildungsangeboten und Schulungen können sich die Makler des Netzwerkes an der Hochschule zum Immobilienwirt (WAF) qualifizieren.

Realistischen Verkaufspreis ermitteln

Zunächst einmal ermittelt der Makler den Verkaufswert der Immobilie. Mithilfe spezieller Verfahren und seiner Kenntnis des Marktes kann er einen realistischen Verkaufspreis bestimmen. Dies ist die wesentliche Voraussetzung für einen reibungsfreien und zeitnahen Verkauf. Ein guter Makler holt für seinen Kunden auch alle für den Verkauf notwendigen Unterlagen wie zum Beispiel den aktuellen Grundbuchauszug, Bebauungs- und Lageplan, bei den zuständigen Ämtern ein und kümmert sich um das Erstellen eines Energieausweises, falls dieser nicht bereits vorhanden ist.

Der Immobilienvermittler berät seine Kunden umfassend zu allen während des Verkaufsprozesses aufkommenden Fragen und Problemen, dazu gehören auch vertragliche Aspekte.

Wenn alle nötigen Unterlagen und Informationen rund um die Immobilie vorliegen, gestaltet der Makler ein ansprechendes und aussagekräftiges Exposé mit professionellen Fotos und eventuell auch Videoaufnahmen der Immobilie. Er erstellt einen Marketingplan und veröffentlicht das Verkaufsangebot in Onlineportalen und schaltet Anzeigenwerbung. Passt die Immobilie zu den Suchkriterien von Kunden in seiner Datei, so erschließt sich dem Verkäufer hier ein weiterer Kundenkreis.

Betreuung der Interessenten

Haben sich Interessenten gemeldet, organisiert der Makler Besichtigungstermine, bei denen er alle für den Käufer relevanten Unterlagen parat hat und die Fragen der Interessenten beantwortet.

Mit ernsthaften Interessenten führt der Makler Verkaufsverhandlungen, nachdem er deren Bonität geprüft hat. Sobald beide Parteien sich über alle Details einig sind, setzt der Makler in Abstimmung mit dem Notar den Kaufvertrag auf. Selbstverständlich ist er auch bei dessen Beurkundung anwesend, um die Interessen beider Parteien zu vertreten und aufkommende Fragen zu klären.

Seine Dienstleistung ist auch nach Vertragsabschluss und Schlüsselübergabe nicht beendet, Top- Makler bieten einen After-Sales-Service an und helfen dem Verkäufer auf Wunsch auch, eine neue Immobilie zu finden.

„Ein qualifizierter und seriöser Makler sorgt dafür, dass beide Parteien, sowohl Käufer als auch Verkäufer, zufrieden sind. Er erzielt den optimalen Marktpreis für den Verkäufer, sorgt aber auch dafür, dass der Käufer nicht übersteuert kauft“, erklärt Kurt Friedl, Geschäftsführer des Immobilien-Franchiseunternehmens RE/MAX Deutschland Südwest, die Gratwanderung beim Immobilienverkauf.

Diener zweier Herren

Der Makler ist also Diener zweier Herren, was sich auch darin widerspiegelt, dass die Maklercourtage in den meisten Bundesländern zwischen Verkäufer und Käufer geteilt wird. Nur in Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg und Hessen müssen die Käufer die Vermittlungsgebühren, die derzeit 7,14 Prozent der Kaufsumme betragen, in der Regel allein tragen. Zwar gibt es aktuell einen politischen Vorstoß der SPD-Fraktion im Bundestag, das Bestellerprinzip, das bei Vermietungen mittlerweile gilt, auch auf den Bereich der Kauf-Immobilien auszuweiten und Immobilienkäufer künftig von den Maklerkosten zu befreien. Doch SPD-Verbraucherschutzminister Heiko Maas spricht sich bislang gegen solche Pläne aus. „Das Bestellerprinzip beim Kauf einer Immobilie wird nicht kommen“, hatte Maas auf dem Neujahrsempfang des Rings Deutscher Makler betont.

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 Deutschland Südwest mit Sitz in Leinfelden-Echterdingen ist eine von sechs Masterfranchise-Regionen in Deutschland und für die Betreuung der Bundesländer Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Saarland zuständig. Geschäftsführer ist seit 2005 Kurt Friedl. Rund 70 Franchisenehmer und ca. 300 Makler vermitteln Immobilien in der Region Südwest. Weltweit arbeiten derzeit bei RE/MAX etwa 110.000 Immobilienmakler in ca. 7.400 Büros und über 110 Ländern, in Deutschland über 700 Makler in mehr als 200 Büros. 2009 und 2013 wurde RE/MAX Deutschland Südwest mit dem Franchise und Cooperation Gold Award ausgezeichnet. Diese Auszeichnung steht für eine hervorragende Beziehungsqualität zwischen Franchisegeber und -nehmer.

Pressekontakt:

RE/MAX Deutschland Südwest
Südwest Franchiseberatung GmbH
Kurt Friedl
Max-Lang-Str. 24
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel. 0711/ 933 263 – 30
Fax: 0711/ 933 263 – 33
E-Mail: suedwest@remax.de
Internet: www.remax.de

Kooperationen & Auszeichnungen:

