



Welcher Makler passt zu mir?

Das Immobilienmagazin „Alster Zuhause“ zeigt Ihnen monatlich die schönste Wohnlage der Hansestadt und informiert Sie über Trends auf dem Immobilienmarkt. Wie Sie den passenden Makler für den Kauf oder Verkauf Ihres Eigenheims richtig auswählen, hat das Alster-Magazin im Gespräch mit einem Experten für Sie herausgefunden.



Matthias Schulz,
Dreamhouse Immobilien

Alster-Magazin: Was genau versteht man unter einem so genannten Maklerauftrag?

Matthias Schulz: Mit dem Maklerauftrag verpflichtet sich der Makler für eine gewisse Vertragslaufzeit, sich rege und intensiv um den Kauf oder Verkauf der Immobilie zu bemühen. Zu den Aktivitäten des Maklers gehören unter anderen, dass er auf eigene Kosten angemessene Werbemaßnahmen durchführt. Darüber hinaus wird er den Verkäufer oder Käufer über seine Aktivitäten und deren Ergebnisse fortlaufend unterrichtet

halten. Im Gegenzug verzichtet der Auftraggeber darauf, andere Makler oder Dritte einzuschalten. Der Makler stellt bei einem Auftrag sein ganzes Fachwissen, seine Verbindungen und seine Marktkenntnisse sowie seine Kenntnisse der kompletten Abwicklungsmodalitäten eines Immobiliengeschäfts in den Dienst seines Kunden.

AM: Warum ist der Makleralleinauftrag so wichtig?

MS: Im Gegensatz zum Makleralleinauftrag verpflichtet ein „allgemeiner Auftrag“ den Makler zu keinen besonderen

Aktivitäten, um den Verkauf voranzutreiben. Er kann so zum Beispiel einfach abwarten, ob sich zufällig ein geeigneter Kunde meldet, zumal wenn ihm der vom Verkäufer geforderte Kaufpreis als zu hoch erscheint oder der Verkauf durch andere Gegebenheiten als „schwierig“ erscheint.

Also wird nun ein allein beauftragter Makler bereit sein, sein Äußerstes an Zeit und Geld für die Vermarktung der Immobilie zu investieren und den Verkäufer über den aktuellen Stand der jeweiligen Marktsituation

zu informieren. Hinzu kommt, dass der Verkäufer, sofern er verschiedene Makler parallel beauftragt, riskiert, dass die gleiche Immobilie im Anzeigenteil der gleichen Zeitung oder Onlinebörse mehrfach inseriert wird, teilweise sogar mit unterschiedlichen Preisen. Das Objekt verliert dadurch an Einmaligkeit und damit an Werthaltigkeit. Außerdem lässt dies weder das Objekt selbst, noch die Verkaufsabsichten des Eigentümers als besonders verlässlich erscheinen.

AM: Woran erkennt man einen guten Makler?

MS: Neben einem gepflegten Erscheinungsbild und einem zuvorkommenden Auftreten, sollte der Makler den Verkäufer kompetent über die aktuelle Marktlage informieren können. Der Verkäufer sollte sich die Begründung für die Kaufpreiseinschätzung schriftlich oder mündlich präsentieren lassen. Denn nicht das Versprechen, den höchsten Kaufpreis zu erzielen, zählt, sondern die Begründung für die zu erwartende Preisakzeptanz am Markt, die in Frage kommende Zielgruppe und die Vermarktungsdauer sollte die Auswahl des richtigen Maklers beeinflussen. Denn sowohl eine Unterbewertung als auch eine Überbewertung kostet das Geld der Klientel. Ferner

sollte der Verkäufer sich die internen Abläufe erläutern lassen. Auch hier ist Masse nicht gleich Klasse. Letztendlich zählt nicht die Anzahl der Mitarbeiter, sondern die individuelle Betreuung des Verkäufers und des Objekts, da nur so eine hervorragende Objektkenntnis des Maklers gewährleistet werden kann.

Ein weiteres Kriterium für eine seriöse Abwicklung ist die Mitgliedschaft des Unternehmens im Immobilienverband, z.B. im IVD (Zusammenschluss aus Ring Deutscher Makler und Verband Deutscher Makler).

AM: Wie finde ich den richtigen Makler für meine Immobilie?

MS: Der Verkäufer sollte sich Tageszeitungen kaufen und auf die Immobilienanzeigen achten. Wer inseriert kontinuierlich? Wer inseriert Angebote, die sich in Gegenden seiner Immobilie befinden? Wer hat sich auf diesem Teilmarkt spezialisiert? Auch sollte er den Internetauftritt unterschiedlicher Makler und die dort angebotenen Immobilien vergleichen. Entsprechen Lage und Kaufpreis in etwa dem seiner Immobilie? Ferner sollte er sich mit Dritten, die positive Erfahrungen mit Maklern gemacht haben, austauschen. Welches Unternehmen ist am aktivsten, wer wird weiterempfohlen?

Interview: Nicola Krüger