

Woran erkennt man seriöse Makler?

Immobilien kaufen, besitzen und verkaufen - das ist auch in Wuppertal ein Thema mit vielen Fragezeichen. Führende Marktexperten erklären in der Rundschau, was Anbieter und Interessenten wissen sollten. Heute: Stephan Vollmer über Qualitätsmerkmale, die seriöse Makler auszeichnen.

Eine E-Mail, ein Telefonat und einmal die Tür aufschließen. Und dafür eine üppige Provision einstreichen. So läuft das Maklergeschäft. Zumindest aus Sicht der Verbraucher, Haus- und Wohnungssuchenden, die bisher Immobilienvermittler nur aus klistische-behafteten Darstellungen kennen. Oder aus leidvoller, eigener Erfahrung. Denn natürlich gibt es sie, die schwarzen Schafe, für die nicht der Kunde im Mittelpunkt steht, sondern der schnelle Euro. Allerdings sind sie eine verschwindende Minderheit. Doch dann stellt sich natürlich die Frage: Woran erkenne ich den guten, den kompetenten Immobilienmakler eigentlich?

Professionelle Makler beschränken sich nicht auf das einfache Nachweisen von Immobilien oder die Einstellung der Immobiliendaten in ein Exposé oder das Internet. Sie begutachten vor der eigentlichen Beauftragung Grundstücke und Gebäude, erstellen Marktanalysen, prüfen

Objektunterlagen, analysieren bestehende Mietverträge, geben wertvolle Hinweise zum Kaufvertragsrecht und helfen, die passende Finanzierung zu finden. Und als gute Dienstleister kommunizieren sie diese Serviceangebote auch - zum Beispiel auf der Maklerhomepage. Dort können potenzielle Verkäufer und an Immobilien interessierte Menschen auch die relevanten Qualifikationen und Referenzen erfahren.

Ein qualifizierter Makler ist bereit, sich für das Anliegen seiner Kunden in seinem Büro oder beim Kunden Zeit zu nehmen. Er wird niemals auf einen Vertragsabschluss unter Zeitdruck hinarbeiten, sondern dem Kunden eine ausführliche Prüfung des Angebots gestatten. Zudem wird er keine Immobilie ohne Besichtigungstermin vermitteln. Wer eine Immobilie verkaufen oder kaufen will, sollte sich genau beschreiben lassen, wie der Makler vorzugehen gedenkt und welche Aktivitäten er im Detail plant. Ein guter Makler ist in der Lage, ein genaues Bild der Marktlage zu geben. Er wird seine Aufgabe, die in Frage kommenden Zeiträume für die Abwicklung aller Formalitäten und den voraussichtlichen Aufwand klar benennen.

Kunden sollten mit ihrem Immobilienmakler einen schriftlichen Vertrag abschließen, in dem auch alle Vergütungsfragen geregelt sind. Die Provision ist ein erfolgsabhängiges Honorar, das nur am Ende ei-



Stephan Vollmer leitet mit der Immobiliengruppe Vollmer-Möbius eines der führenden Maklerunternehmen in Wuppertal und dem Bergischen Land. Das Team bringt mehr als 50 Jahre Erfahrung rund um Wohn- und Gewerbeimmobilien mit.

ner erfolgreichen Vermittlung der Immobilie an den Immobilienmakler gezahlt wird.

Schließlich ist ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie z.B. dem Immobilienverband IVD. Der Verband verpflichtet seine Mitglieder, regelmäßig Schulungen und Seminare zu besuchen, um auf dem aktuellen Wissensstand rund um die Immobilie zu sein. IVD-Mitglieder müssen zudem den Nachweis über den Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung erbringen. Außerdem agieren IVD-Makler in einem eng verknüpften Netzwerk und nutzen exklusiv das Immobilienportal [ivd24](http://ivd24.de).

INFO

- Kontakt zum Autor: Tel. 945 801, www.vollmer-moebius.de
- Alle Experten-Beiträge aus der Rubrik Immobilien-Rundschau finden Sie online auf wuppertaler-rundschau.de