



Checkliste: Maklerleistungen vom IVD

Wer zum Verkauf seiner Immobilie einen Immobilienmakler beauftragen möchte, hat es nicht leicht. Über 30.000 Immobilienmakler sind in Deutschland tätig. Nur woran erkennt man einen guten Immobilienmakler und wie findet man ihn?

Eine gute Orientierung bietet die 10-Punkte-Checkliste des Immobilienverband Deutschland (IVD), die eine Hilfe bei der Maklersuche und der Maklerbewertung darstellt. Zu beachten sind demnach:

- 1. Marktkenntnis:** Ein professioneller Immobilienmakler kennt die aktuellen Immobilienpreise und die Situation von Angebot und Nachfrage im lokalen Immobilienmarkt sowie die zu erwartenden Marktentwicklungen. Er verfügt über die nötige Sachkenntnis zur Bewertung der Immobilie.
- 2. Referenzen:** Kompetente Makler verfügen über mehrjährige praktische Erfahrung im Immobilienverkauf und können diese anhand von Referenzen nachweisen, zu denen neben erfolgreich verkauften Objekten natürlich auch zufriedene Kunden zählen.
- 3. Beratung ohne Zeitdruck:** Ein seriöser Makler nimmt sich die nötige Zeit, um den Immobilienverkäufer umfassend zu beraten und nach den bestmöglichen Lösungen zu suchen. Er zieht auch weitere Spezialisten wie Architekten oder Rechtsanwälte hinzu, wenn er es für sinnvoll oder nötig hält.
- 4. Individuelle Beratung:** Für einen professionellen Immobilienmakler ist es selbstverständlich, dass er mit dem Verkäufer ausführlich über dessen persönliche Bedürfnisse und Wünsche sowie seine wirtschaftliche Situation spricht, um ihn kompetent beraten zu können. Er wird ihn von sich aus vor möglichen Risiken warnen.
- 5. Realistische Beratung:** Seriöse Makler nennen dem Verkäufer keinen unrealistisch hohen Preis für seine Immobilie, um den Auftrag zu erhalten. Sie kennen den marktgerechten Angebotspreis der Immobilie und können diesen auch begründen.
- 6. Haftpflicht:** Ein guter Immobilienmakler sichert sich und seine Kunden durch eine Haftpflichtversicherung vor möglichen Vermögensschäden ab. Denn auch ein noch so kompetenter Makler ist nicht vor irrtümlichen oder versehentlichen Fehlern gefeit.
- 7. Problembewusste Beratung:** Ein kompetenter Makler berät den Immobilienverkäufer qualifiziert und gaukelt ihm nicht vor, dass der Verkauf schnell und einfach abgewickelt werden kann, wenn dies nicht der Fall ist. Er prüft sorgfältig und gewissenhaft bestehende oder mögliche Probleme beim Verkauf der Immobilie und findet geeignete Lösungen.
- 8. Planvolle Vorgehensweise:** Ein professioneller Immobilienmakler wird dem Verkäufer genau beschreiben, wie er angesichts der Marktlage beim Verkauf der Immobilie vorgehen wird. Er wird die geplanten Verkaufsaktivitäten spezifizieren und eine realistische Zeit- und Aufwandsschätzung für den gesamten Verkaufsprozess bis zum erfolgreichen Abschluss abgeben.
- 9. Kundenpflege:** Seriöse Makler sind auch nach dem erfolgreichen Abschluss des Kaufvertrages noch für den Verkäufer da und verschwinden nicht sofort von der Bildfläche, nachdem sie ihre Provision erhalten haben. Sie helfen auch bei später noch auftauchenden eventuellen Problemen.
- 10. Mitgliedschaft im Fachverband:** Die Mitgliedschaft in einem Maklerverband wie dem Immobilienverband Deutschland (IVD) ist ein weiteres Qualitätsmerkmal für einen Immobilienmakler, da er schon bei der Aufnahme in den Verband sein Immobilienwissen nachweisen muss.