

Was macht eigentlich ein Immobilienmakler?

Wenig Arbeit, hohes Einkommen: Um das Berufsbild rankt sich so manches Klischee. Die Realität sieht meist ganz anders aus.

Die eigentliche Aufgabe des Immobilienmaklers ist ganz kurz umrissen: Er weist die Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages nach beziehungsweise er vermittelt einen Vertrag über Immobilien und immobilienrechtliche Rechte. Das klingt gut, das klingt wichtig – und sagt dem Laien zunächst wenig. Näheren wir uns dem Problem anders: Folgen wir einer öffentlichen Meinung. Dieser zufolge schließt ein Makler Immobilien auf, lässt Interessenten herein und wenn jemand kauft, stellt er eine hohe Rechnung. Man kann nicht ausschließen, dass es so etwas gibt. Aber wer den Job des Maklers ernst nimmt, hat schon ein wenig mehr zu tun ...

Die erste Aufgabe eines Maklers ist es, Immobilien zu finden, die verkauft werden sollen. Von deren Eigentümer braucht der Makler einen Auftrag für den Verkauf der Immobilie. Auch der Zeitraum, in dem verkauft werden soll, muss festgelegt werden. Dann müssen sich Makler und Eigentümer einig werden, zu welchem Preis das Haus oder die Wohnung veräußert werden sollen, welche Provision veranschlagt wird und was genau die Aufgaben des Maklers sein sollen.

Beim Preis gehen die Meinungen von Makler und Eigentümer oft auseinander. Unterschiedliche Methoden der Wertermittlung können helfen, lösen aber das Problem nicht. Letztlich ist jede Immobilie ein Unikat. Bei hoher Nachfrage ist der Preis höher, wenn keiner sich für die Immobilie interessiert, muss man den Preis senken oder die Verkaufsmethode ändern. Der Zeitraum hängt nicht nur vom Fleiß des Maklers ab. Der Käufer muss zahlungsfähig sein, die Vorbereitung des Notarvertrags



Wolfgang Kuhn

braucht Zeit, zwischen Beurkundung und Zahlung vergeht weitere Zeit – Immobilienverkäufe sind nie Schnellchüsse.

Grundsätzlich besteht auch immer die Option, dass der Eigentümer keinen Makler beauftragt und alles selbst macht. Viele Immobilien werden ohne jeden Einfluss eines Maklers verkauft oder vermietet. Oft ist der Rat zu hören: Kaufe lieber direkt vom Eigentümer, das ist billiger!

Das stimmt auch oft. Nur ist dieses „billiger“ eben auch das Geld, das der Eigentümer beim Verkauf entgeht.

Ist der Makler beauftragt, dann hat er zahlreiche Pflichten. Er muss ...

- ein Minimum an Informationen über die Immobilie zusammentragen
- darauf achten, dass rechtliche Erfordernisse erfüllt werden (z.B. Energieausweis, Datenschutz, Geldwäschegesetz)
- nach Kauf- bzw. Mietinteressenten suchen
- den Kauf- bzw. Mietinteressenten die notwendigen Informationen zur Verfügung stellen
- gegebenenfalls Verhandlungen mit Käufer und Verkäufer um den Preis führen.

Viele Makler gehen aber weit darüber hinaus. Sie tragen Informationen zusammen, die weit über das Erforderliche hinausgehen (Angaben zur Historie der Immobilie oder zu Alt- und Baulasten, Bauunterlagen, etc.), sie kümmern sich um ein ansprechendes Exposé mit aussagekräftigen Fotos, sie präsentieren die Immobilie im Internet. Des Weiteren wird in persönlichen Gesprächen

das tatsächliche Interesse der potenziellen Käufer geklärt und es werden Besichtigungen organisiert und durchgeführt. Manche Makler unterstützen Käufer sogar bei der Finanzierung. Auch die Vorbereitung des Kaufvertrags, die Begleitung bei der Beurkundung und die Übergabe des Hauses oder der Wohnung kann ein Immobilienmakler übernehmen.

Insgesamt ist es zunehmend üblich, dass der Makler Verkäufer und Käufer auf dem gesamten Weg bis zur Übergabe der Immobilie begleitet. So werden allen Beteiligten Wege und Aufgaben abgenommen. Corona hat diesen ganzen Prozess noch einmal verändert, denn gerade Besichtigungen und Beratung unter Abstandsgebot und Kontaktverbot sind eine echte Herausforderung für die Branche.

Letztlich stellt sich die Frage: Was kann ein Immobilienmakler besser als ein Laie? Er kennt den Markt und weiß, „was geht“, wann es geht und wie es geht. Er ist für Eigentümer und Kaufinteressenten immer ansprechbar, auch außerhalb von Geschäftszeiten. Er kennt die gesetzlichen Rahmenbedingungen und weiß, wie man Fallstricke von vornherein umgeht. Letztlich nimmt der Makler den Eigentümern eine ordentliche Menge Arbeit ab. Und: Da er nur und erst sein Geld bekommt, wenn er erfolgreich ist, ist er bei Erfolg auch sein Geld wert! (Wolfgang Kuhn)

KUHN-IMMOBILIEN
Wolfgang Kuhn Immobilienvermittlung

Hauptstraße 22 · 01145 Radebeul
Telefon 0351 8882794 · Funk 0172 7953692
www.immobilien-kuhn.de

AKTUELLE ANGEBOTE

KUHN-IMMOBILIEN



Meißen/Cölln: 4-Raum-Wohnung

Eigentumswohnung mit 116 m² Wfl.; 4 Zi.; 3. OG; Bj. 1995, Fahrstuhl, Stellplatz; vermietet, Verbrauchsausw., Fernwärme; Kennw. 79,60 kWh/(m²a); Kl. C

Kaufpreis 251.000 € zzgl. Maklerprov.



Hellerau: Wohnhaus für 3 Familien

Bj. 1892, 2004 modern. u. saniert; 238 m² Wfl.; 830 m² Grdst.; vollständig vermietet; Energie-Bedarfsausweis; Gas-Zentralhgz.; 215,2 kWh/(m²a); Effizienzklasse: G v.

Kaufpreis 728.000 € zzgl. Maklerprov.



Staucha: Einfamilienhaus

Klein, sanierungsbedürftig; Bj 1890, 5 Zi. / 84 m² Wfl., 200 m² Grdst., längerer Leerstand, frei; Bedarfsausweis; Strom/ Holz-Heizung; Kennw. 156 kWh/(m²a); Effizienzkl.: E

Kaufpreis 53.000 € zzgl. Maklerprov.



Meißen/Cölln: 2-Raum-Wohnung

Eigentumswohnung im EG; 51 m² Wohnfläche; Bj. 1995; Stellplatz; frei werdend; Verbrauchsausw.; Fernwärme; Kennw.: 79,6 kWh/(m²a); Effizienzkl.: C

Kaufpreis 87.500 € zzgl. Maklerprov.