

Bei **Verkauf** und **Vermietung** von Immobilien gelten Angebote „ohne Makler“ oder „von privat an privat“ oft als besonders interessant und passen in den Trend von „Geiz ist geil“!

Ein günstiges Angebot, das allen gewünschten Kriterien entspricht, direkt vom Verkäufer zu bekommen, ist bestimmt ein Vorteil. Aber, den **Makler mit seinen geldwerten Dienstleistungen** von vornherein zu ignorieren, ist oft ein Vorurteil!

Wer eine Immobilie mietet, oder erst recht kauft, trifft immer eine wichtige Entscheidung, die sich über einen wesentlichen Zeitraum als vorteilhaft erweisen muss. Gerade hier ist es von Bedeutung, sich am Markt genau zu informieren und möglichst viele Angebote zu prüfen. Dazu fehlt in der Regel nicht nur die Zeit, sondern auch die **Orts- und Fachkenntnis**.

Es liegt ganz bei Ihnen, einen Makler über das im allgemeinen bekannte Maß zu fordern. Sie werden feststellen, dass er nicht nur Exposés verschickt, Besichtigungstermine für Sie organisiert und Verträge abschließt. Zum Beruf des Immobilienmaklers gehört heute viel mehr.

Bei Bedarf wird er z.B. die mögliche Bebaubarkeit eines Grundstücks prüfen, Finanzierungen beschaffen und bei der richtigen Objektversicherung beraten. Die Dienstleistungen reichen hier von der Estellung der Bauvoranfrage bzw. der Teilungsplanung, Erarbeitung der Projektvorplanung und Erstellung des Bauantrages über die Vermittlung von Architekten- und Bauleistungen, bis hin zur kaufmännischen Begleitung eines Vorhabens.

Viele Verträge würden ohne Makler gar nicht erst zustande kommen, weil die Vertragspartner sich womöglich über Details nicht einigen können. Hier vermittelt der Immobilienmakler mit seiner Erfahrung und findet oftmals Lösungen, die beide Seiten akzeptieren können.

Wer seinen Makler richtig fordert, weiß hinterher genau, wofür er die Provision zahlt. Deren Höhe sollte allerdings mit der erbrachten Leistung im Einklang stehen.

Auch für Verkäufer ein Vorteil: Die andere Seite, der Verkäufer/Vermieter, profitiert nicht minder von der Beauftragung eines Immobilienmaklers. Seiner Werteinschätzung liegt eine fachmännische Marktanalyse zugrunde, die sich auf die tägliche Verkaufserfahrung stützt.

Niemand kann den Marktwert einer Immobilie besser einschätzen und kennt die entscheidenden Bewertungskriterien genauer.

Damit wird vermieden, ein Objekt unter Wert zu verkaufen, oder es zu einem überhöhten Preis anzubieten. Letzteres führt oft dazu, dass ein Objekt auch bei allmählicher Kaufpreisanpassung lange keine Käufer findet. Außerdem investiert der Makler mehr Zeit und Verkaufserfahrung in den Vertrieb einer Immobilie, so dass er meistens **schneller zum Erfolg** kommt.

Gute Makler führen immer eine Kunden-Datenbank, in der sich im Idealfall schnell ein passender Vertragspartner finden lassen kann. Daneben muss er das Angebot bewerben. Viele Immobilienunternehmen haben Schaufenster oder –kästen, in denen sie Ihre Angebote darbieten.