

Der Verkauf einer Immobilie ist für die meisten Menschen ein **einmaliges Geschäft**. Eher selten kauft oder verkauft jemand in seinem Leben mehrere Häuser oder Wohnungen. Da es hier meist um hohe Summen geht, kann es in vielen Fällen ratsam sein, sich durch Einschaltung eines Maklers **professioneller Hilfe** zu bedienen.

Bei der Suche nach dem „**richtigen**“ **Makler** sollte jedoch sorgsam vorgegangen werden. Die Bezeichnung Immobilienmakler ist weder geschützt noch bedarf es eines Nachweises über die fachliche Eignung oder berufliche Ausbildung. Unter dem Aspekt der Gewerbefreiheit kann jeder ein Maklergewerbe anmelden und betreiben. Aus diesem Grund sollte man besonders darauf achten, welche Qualifikationen und Referenzen ein Makler nachweisen kann und dass er über langjährige Erfahrung verfügt.

Es ist darauf zu achten, dass der Makler „**einen guten Namen**“ hat und Erfahrung in der Region besitzt, in der sich die Immobilie befindet. Für den Kunden ist es von Vorteil, wenn der Makler sich mit den verschiedenen Arten von Immobilien – vom Grundstück bis zum Mehrfamilienhaus – gleichermaßen gut auskennt. Rechtliches Wissen vom Miet- bis zum Baurecht sind ebenso von Vorteil wie technischer Sachverstand.

Der Auftraggeber ist gut beraten, sich schon bei der **Auswahl des Maklers** seine Internetpräsenz anzusehen. Präsentiert der Makler andere Angebote und sich selbst in diesem modernen Medium gut, erfüllt er ein weiteres Qualitätskriterium. Wie bei allen Vertragspartnerschaften ist es bei aller Sachprüfung bezüglich der Maklerwahl entscheidend, ein gutes Gefühl zu haben und dem Makler im Sinne einer Vertragspartnerschaft das Vertrauen zu schenken.

Zu den **Aufgaben eines Maklers** gehören in der Regel die Einschätzung der Immobilie und die Preisfindung. Erfahrene Makler kennen den Markt und wissen, wie man die Chance auf einen lohnenden Verkauf erhöht. Daher wird er i.d.R. auch ein repräsentatives und aussagekräftiges Exposé erstellen und Besichtigungen persönlich mit den Interessenten durchführen. Er ist der Moderator zwischen Käufer und Verkäufer, begleitet die Preisverhandlungen zwischen den Parteien und kann ggf. auch bei der Frage nach der richtigen Finanzierung helfen.

Makler sollten schnell und unkompliziert Auskunft zur Immobilie geben, Fragen nach Detailinformationen kurzfristig beantworten und Besichtigungstermine zeitnah selbstverständlich auch außerhalb ihrer üblichen Geschäftszeiten anbieten können.

Vor der Beauftragung empfiehlt sich ein intensives Gespräch mit dem zu konsultierenden Dienstleister und auch bei der Besichtigung seiner Geschäftsräume kann man einen Eindruck gewinnen.

Die **Höhe der Maklerprovision** kann im Rahmen bestimmter gesetzlicher Grenzen frei verhandelt werden. Sie richtet sich nach dem Preis der Immobilie und den am Markt üblichen Konditionen. Diese liegen in Regensburg bei 3,57 % des Kaufpreises – jeweilig für Käufer und Verkäufer. Es kann natürlich auch vereinbart werden, dass entweder der Käufer oder Verkäufer die Maklerprovision allein trägt.