

Vorurteile gegen Immobilienmakler – was ist wirklich dran?

Gastbeitrag von Lydia Ishikawa, Lydia Ishikawa Immobilien GmbH

Handwerker und Journalisten trinken viel Alkohol, Polizei-Kommis-sare haben zerrüt-tete Ehen, Lehrer wissen alles besser, Köche sind zu dick, Beamte sind faul: Zu fast jedem Berufsbild gibt es gängige Vorurteile. Die Menschen haben Vorstellungen von Jobs und jenen, die sie ausüben, die häufig in Einzelfällen zwar stimmen mögen, in der Breite aber an der Realität vorbeigehen. So ähnlich ist es auch mit Immobilienmaklern. Über Jahre hinweg hat sich in der Breite der Öffentlichkeit ein Bild von Maklern eingebrannt, das der Branche und den Maklern selbst nicht gerecht wird und den dort in der überwältigenden Mehrheit seriös arbeitenden Personen zudem noch erheblich schadet.

Was also ist dran an den Vorurteilen gegen Immobilienmakler? Eine Aufklärung.

1. Makler verdienen zu viel.

Wenn es um das Einkommen geht, wird immer gern mit dem Finger auf andere gezeigt – und darauf, dass sie vermeintlich zu viel für zu wenig Leistung verdienen. Immobilienmakler schlagen sich seit jeher mit dem Vorwurf herum, dass das, was sie tun, ihr Geld nicht wert sei. Keine Frage: Ein guter Immobilienmakler mit viel Erfahrung und einem umfangreichen Netzwerk kann ordentliches Geld verdienen. Doch die Auflistung zeigt, dass jeder Makler diesen Punkt erst mal erreichen muss: An dem er immer wieder Objekte vermitteln und dafür eine Courtage erhalten kann. Dieser Weg ist weit und beschwerlich – und darf dann

gerne auch belohnt werden. Zumal der Kunde von der Leistung ja viel mehr profitiert: Verkauft ein Makler eine Immobilie, ist die Chance, einen angemessenen oder sogar über der Erwartung liegenden Preis zu erhalten, x-fach größer, als wenn das Eigentümern auf eigene Faust tun. Zwar tut es dann erst einmal weh, einen kleinen Teil des Verkaufserlöses als Provision abzuziehen. Aber wenn der Preis zuvor deutlich höher liegt, geht diese Rechnung zugunsten der Kunden immer auf. Zumal der Makler ja nicht nur für den optimalen Verkaufserlös verantwortlich ist, sondern auch noch viele weitere Dienstleistungen erbringt, etwa Kontakte zu Ban-

Zur Person



Die Frankfurterin Lydia Ishikawa betreibt seit 30 Jahren ihre Immobilien-

Beratungsfirma in Bockenheim. Neben der Abwicklung setzen sie und ihr neunköpfiges Team vor allem auf die Beratung. Sie selbst kam 1991 nach Deutschland zurück, nachdem sie 15 Jahre lang mit ihrem Mann in Tokio gelebt hatte. Schon dort hat sie sich für Immobilien interessiert. Zurück in ihrer Heimatstadt hatte sie durch ihre Sprachkenntnisse viel mit japanischen Firmen zu tun. Nach und nach hat sie Verkäufe selbst abgewickelt und ist so in die Branche hineingewachsen.

ken, Notaren und Anwälten etc.

Makler tragen auch ein erhebliches Risiko, schließlich können volkswirtschaftliche oder regionale Phänomene auftreten, die den Markt deutlich verschlechtern – und die Zahl der Aufträge sinken lassen. Zudem fließt die Courtage ja erst bei einem erfolgreichen Abschluss, sprich: Der Makler investiert zunächst in den Kunden oder das Objekt und trägt damit das Risiko, im Nicht-Erfolgsfall ohne Honorar da zu stehen. Jeder, der mal ein Haus (oder eine Wohnung) ge- oder verkauft hat, weiß um den Wert von Erfahrung und ehrlicher, professioneller Expertise. Dafür braucht es Menschen, die für ihre Arbeit auch gut bezahlt werden – sonst entwickelt sich ein Markt, auf dem sich nur noch schwarze Schafe tummeln. Und das kann niemand wollen.

2. Makler sind nur diejenigen, die Hausbesichtigungen durchführen.

Tür aufschließen, Interessenten die Wohnung zeigen, am Ende ein Termin beim Notar: Das war's? Nein, die Realität von Maklern sieht völlig anders aus. Immobilienmakler sind Multitalente, die Immobilienmärkte im Blick haben und Objekte sicher einschätzen können müssen. Sie können mit Menschen umgehen, kennen Banken, Notare und Anwälte, falls es zu Streitfällen kommt – aber kennen sich selbst auch mit den wichtigsten Paragraphen und Gepflogenheiten aus. Sie haben Menschenkenntnis bei der Auswahl der richtigen Kandidaten. Sie wissen, wie man Verträge rechtssicher formuliert, Werbeanzeigen in Zeitungen, auf Por-

talen oder in Sozialen Medien gestaltet und welche Inhalte dort hineingehören.

3. Makler sind unseriös.

Ja, es gibt schwarze Schafe in der Branche. Nach wie vor leiden seriöse Makler darunter, dass das Berufsbild nicht geschützt ist. Das ist ein Problem, aber nur auf den ersten Blick. Natürlich tummeln sich viele Berater auf dem Markt, denen es vor allem um den eigenen Vorteil geht, die kaum ausgebildet sind und den Worten selten echte Taten folgen lassen. Umso wichtiger ist es für Kunden, bei Maklern genau hinzuschauen, ihre Erfahrungen, Referenzen, Ausbildungen zu prüfen und im Zweifel auf etablierte Büros anstatt auf Einzelkämpfer zu setzen.

Dann wird sich schnell herausstellen, dass zwar der Makler im Fernsehen manchmal als tendenziöser, gieriger Opportunist dargestellt, in Wahrheit in der Regel aber ein wichtiger Partner an der Seite seiner Kunden ist, der seinen Job ernst nimmt und liebt und ihn im Sinne der Kunden nach bestem Wissen und Gewissen ausübt.

4. Makler kaufen viele attraktive Objekte selbst.

Das klingt eigentlich clever, stimmt aber nicht. Natürlich kann es passieren, dass ein Makler auch mal eine Immobilie erwirbt. Doch echte, gute Makler lieben ihren Beruf, und wer das tut, will Objekte gut vermitteln und nicht permanent als Investor auftreten. Das würde sich auch in der Referenzliste nicht positiv auswirken, auch die Reputation würde unter einer solchen Gewohnheit leiden.

5. Makler können Immobilien nicht fachgerecht bewerten.

Die meisten Makler gehen weit über die Weiterbildungspflichten der Branche hinaus. Zweitens nutzen viele von ihnen Software, die in der Lage ist, die Wertermittlung mithilfe von Daten auf eine möglichst breite Basis zu stellen und die nochmal eine zusätzliche Sicherheit bei der Bewertung gibt. Und drittens ist das wichtigste Argument zugunsten erfahrener Makler eben jene langjährige Erfahrung. Die Bewertung eines Objekts ist komplex, viele unterschiedliche Aspekte fließen in sie mit ein. Die langjährige Erfahrung, das Gefühl und das Auge professioneller Makler sind immer noch die wertvollsten Argumente, die für die Zusammenarbeit mit einem solchen Berater sprechen.

6. Makler drücken Preise, um schnellstmöglich verkaufen zu können.

Dieser Vorwurf ist grundlegend falsch. Makler wollen den besten Verkaufspreis erzielen, das ist ihr Job und das garantiert ihnen eine hohe Reputation und zahlreiche lukrative Aufträge. Makler versuchen also, ihren Kunden das bestmögliche Ergebnis zu garantieren. Allerdings haben Eigentümer häufig aufgrund ihrer emotionalen Bindung (und weil der Wunsch Vater der Erwartung ist) die Hoffnung auf Preise, die manchmal nicht zu erreichen sind. Die Schuld dafür dem Makler zu geben, geht meist an der Realität vorbei. Im Gegenteil: Makler erzielen in der Regel die bestmöglichen Ergebnisse, die Kunden ohne deren Hilfe kaum hätten erreichen können.

Wir bauen Ihr Zuhause Im Herzen von Europa

Die Hainer Höfe am Henninger Turm

Dietmar Bücher
Schlüsselfertiges Bauen
GmbH & Co. KG



06126 588-120

www.dietmar-buecher.de