IVD-Checkliste

Zehn Merkmale seriöser Makler - Auszug der Aufnahmekriterien für die Mitgliedschaft im Immobilienverband Deutschland (IVD)

1. Marktkenntnis:

Professionelle Immobilienmakler kennen ihren Markt. Sie informieren über Preise, Mieten und Marktentwicklungen. Sie stehen bereits im Vorfeld mit Sachkenntnis bei der Bewertung der Immobilie zur Verfügung. Sie kennen Angebot und Nachfrage des jeweiligen Immobiliensegments und betreuen Käufer und Verkäufer mit transparenten Informationen rund um das Grundstücksgeschäft.

2. Referenzen:

Kompetente Makler verfügen über eine umfassende Ausbildung und über mehrjährige praktische Erfahrung. Jeder professionell arbeitende Makler wird daher Referenzen seiner bisherigen Tätigkeit vorweisen können – also auf erfolgreich vermittelte Objekte und zufriedene Kunden verweisen können. Um herauszufinden, wie die bisherigen Kunden des Maklers dessen Leistungen beurteilen, kann sich der neue Kunde deren Adressen geben lassen und sich bei diesen erkundigen.

3. Beratung ohne Zeitdruck:

Ein seriöser Makler ist bereit, sich für das Anliegen seiner Kunden Zeit zu nehmen und sie nicht nur mit einigen Adressen abzuspeisen. Er wird niemals auf einen Vertragsabschluss unter Zeitdruck hinarbeiten, sondern dem Kunden eine ausführliche Prüfung des Angebots gestatten. Ein Alarmsignal für Kunden sind Behauptungen des Maklers, der richtige Käufer oder Verkäufer sei schon in der Kartei und der erfolgreiche Verkauf nur noch Formsache. Gegen die Einbeziehung externer Hilfe, beispielsweise eines Sachverständigen oder Rechtsanwalts, wird ein seriöser Makler nichts einwenden. Zudem wird er niemals eine Immobilie ohne Besichtigungstermin vermitteln.

4. Individuelle Beratung:

Ein professionell arbeitender Makler spricht mit dem Kunden intensiv über dessen persönliche Wünsche und Bedürfnisse sowie seine wirtschaftliche Situation, ehe er einen ersten Vorschlag macht. Er wird alle Einwände des Kunden ernst nehmen und ihn von sich aus vor Risiken warnen. Auf keinen Fall wird er Vorauszahlungen verlangen.

5. Realistische Beratung:

Seriöse Makler kennen den marktgerechten Preis für eine Immobilie und können ihn auch begründen. Sie warnen Kunden davor, ihr Haus oder ihre Immobilie zu teuer anzubieten. Denn wenn Kunden ihre Immobilie zu einem unrealistisch teuren Preis inserieren, wird diese schnell zu einem Ladenhüter. Um die Immobilie später überhaupt noch verkaufen zu können, muss dann der Preis oft noch deutlich unter den gesenkt werden, der zu Anfang

realistischerweise hätte gefordert werden können.

6. Haftpflicht:

Der Makler sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Auch qualifizierte Makler sind nicht vor Fehlern gefeit. Im Ernstfall kann etwas so Simples wie ein übersehener Zahlendreher finanzielle Folgen erheblichen Ausmaßes haben. Professionelle Makler sichern daher sich und damit ihre Kunden vor möglichen Schäden aufgrund einer Panne, eines Irrtums oder eines Versehens ab. Die im IVD organisierten Makler sind verpflichtet, eine solche Versicherung abzuschließen.

7. Problembewusste Beratung:

Ein seriöser Immobilienmakler ist ein Berater, der niemandem vorgaukelt, ein Kauf- oder Verkaufswunsch sei schnell und einfach zu erfüllen. Er wird genauestens prüfen, wo eventuell Probleme bestehen oder auftauchen könnten und wird bei deren Lösung helfen. So verbergen sich beispielsweise bei Eigentumswohnungen in Teilungserklärungen oder Sondernutzungsrechten mitunter komplizierte Sachverhalte.

8. Planvolle Vorgehensweise:

Wer eine Immobilie verkaufen oder kaufen will, sollte sich genau beschreiben lassen, wie der Makler vorzugehen gedenkt und welche Aktivitäten er im Detail plant. Ein guter Makler ist in der Lage, ein genaues Bild der Marktlage zu geben. Er wird seine Aufgabe, die in Frage kommenden Zeiträume für die Abwicklung aller Formalitäten und den voraussichtlichen Aufwand klar benennen.

9. Kundenpflege:

Ein professioneller Makler behandelt seinen Kunden auch nach dem erfolgreichen Abschluss des Kauf- oder Mietvertrages als Kunden und verschwindet nach der Zahlung der Provision nicht sofort von der Bildfläche. Vielmehr wird er auch danach noch bei eventuell auftretenden Problemen helfen.

10. Mitgliedschaft im Fachverband:

Ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler ist die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem Immobilienverband IVD. Der IVD verpflichtet seine Mitglieder, regelmäßig Schulungen und Seminare zu besuchen, um auf dem aktuellen Wissensstand rund um die Immobilie zu sein. Jedes Verbandsmitglied muss eine umfassende Aufnahmeprüfung bestehen, in der das notwendige immobilienwirtschaftliche Wissen überprüft wird. Der Kunde sollte keine Scheu davor haben, den Makler nach seiner Aus- und Weiterbildung zu fragen. Seriöse Makler geben darüber bereitwillig Auskunft. IVD-Mitglieder müssen zudem den Nachweis über den Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung erbringen.

STADTBLICK IMMOBILIEN
Willkommen daheim!

ivd