

Was zeichnet einen seriösen Immobilienverkäufer (Makler) aus?

Der Immobilienmarkt entwickelt sich aktuell aufgrund der attraktiven Rahmenbedingungen sehr positiv. Dies generiert neue, meist kleinere Marktteilnehmer, welche ab sofort ebenfalls «Branchenspezialisten» sind. Schliesslich ist die Markteintrittshürde klein, die Aussichten in einem positiven Marktumfeld verlockend. Doch welche Merkmale zeichnen einen aufrichtigen Anbieter aus?

1. Marktkennntnisse Professionelle Anbieter kennen den lokalen Markt seit Jahren (Preise, Mieten, Marktentwicklungen, Trends etc.).

2. Referenzen Fachkompetente Anbieter verfügen aufgrund ihrer bisherigen Tätigkeiten über eine breite Palette an Referenzen.

3. Fachkompetenz Die Mitarbeitenden können eine umfassende Ausbildung und/oder langjährige Berufserfahrung ausweisen.

4. Beratung Der Verkauf einer Liegenschaft basiert auf Vertrauen. Daher ist eine umfassende Beratung ohne Zeitdruck eine Grundvoraussetzung. Der Einbezug weiterer Spezialisten (z.B. Architekt) ist oftmals sinnvoll, denn ein Makler kann niemals sämtliches Wissen in sich vereinen.

5. Preisfindung Den marktgerechten Preis für eine Immobilie zu definieren ist keine leichte Aufgabe. Ein seriöser Makler kann den Preis jedoch aufgrund der Erfahrung einschätzen und begründen. Oftmals

wird eine Verkehrswertschätzung erstellt. Die Nennung von überhöhten erzielbaren Verkaufspreisen dient leider zu oft als Instrument der Mandatsbeschaffung.

6. Kundenfokus Die Bedürfnisse aufgrund der persönlichen Situation seitens der Auftraggeberschaft stehen im Vordergrund. Es geht um die individuelle Begleitung des Kunden, nicht um die blosser Vermittlung.

7. Ablauf/Leistungsbeschreibung Ein Makler informiert im Detail über den Ablauf sowie den konkreten Leistungsumfang seines Mandats.

8. Schriftliche Verträge Aufträge für den Verkauf einer Liegenschaft sollten stets schriftlich festgehalten werden. Damit haben Verkäufer- und Auftragnehmerschaft eine klare Vertragsgrundlage, die Regeln sind transparent festgelegt.

9. Exklusivität Eine Liegenschaft sollte am Markt von einem Anbieter platziert werden. Doppelmandate bringen Ineffizienzen und Schnittstellenprobleme mit sich.

10. Mitgliedschaft im Fachverband Die Mitgliedschaft im Fach-/Branchenverband dient als Qualitätsnachweis eines Anbieters.