

[Home](#) / [Allgemein](#) / Was Sie über einen Makler immer schon wissen wollten!

Mag. Elmar Hagen - Fachgruppenobmann der VlbG. Immobilientreuhänder und Bauträger

Was Sie über einen Makler immer schon wissen wollten!

02.06.2010 | [1 Kommentar](#)

Die Vermietung oder der Verkauf einer Immobilie ist nur etwas für Profis. Jede Immobilie ist ein Unikat und sollte optimal vermarktet werden. Der Immobilienmakler ist dafür genau der richtige Partner, er hilft Zeit zu sparen, und sein Honorar kann er sowie erst nach Vermietung oder Verkauf der Immobilie in Rechnung stellen. Der Immobilienmakler ist bereit, zu allen möglichen Zeiten, auch wenn andere frei haben, seiner Tätigkeit nachzugehen, um den passenden Mieter/Käufer für diese Immobilie zu finden. Diese Tätigkeit ist oft sehr mühsam, es müssen sehr viele Besichtigungen durchgeführt werden, bevor es zu einem Abschluss kommen kann.

Eine Immobilie ist nicht immer für jeden geeignet. Es muss viel Zeit und Geld für die Werbung investiert werden, damit ein Mieter/Käufer auch wirklich gefunden wird. Die Fachkenntnisse eines Immobilienmaklers und die Marktkenntnisse sind von entscheidender Bedeutung, dass eine Immobilie in relativ kurzer Zeit vermittelt werden kann. Genau diese Kenntnisse führen dazu, dass eine Liegenschaft optimal vermittelt wird. Ein Immobilienmakler kann mittels eines Vermittlungsauftrages oder eines Alleinvermittlungsauftrages, der in der Regel für einen Zeitraum von 3 – 6 Monaten befristet und schriftlich abgeschlossen wird, beauftragt werden. Beim Alleinvermittlungsauftrag wird nur ein einziger Immobilienmakler beauftragt, beim Vermittlungsauftrag können das auch mehrere Unternehmen gleichzeitig sein. Der große Vorteil beim Alleinvermittlungsauftrag ist, dass durch die Schriftlichkeit für beide Seiten ganz klare Vereinbarungen getroffen werden, aber vor allem, dass sich der Immobilienmakler verpflichtet, aktiv alle Handlungen zu unternehmen, um das Objekt zu vermieten bzw. zu verkaufen.

Wer nun glaubt, dass der schlichte Vermittlungsauftrag, weil in diesem Fall viele Makler gleichzeitig tätig sind, von Vorteil ist, der irrt. Der Alleinvermittlungsauftrag ist für beide Seiten durch die Schriftlichkeit ganz klar verpflichtend, und vor allem verpflichtet sich der Makler, alle Handlungen zu unternehmen, um das Objekt zu vermieten bzw. zu verkaufen. Der Alleinverkauf ist in Vorarlberg die übliche Art einen Makler zu beauftragen.

Die Markttransparenz ist heute durch verschiedene Medien gegeben. Früher und auch heute sind es die Inserate, wobei die Transparenz über die Internetplattformen in den letzten Jahren zunimmt. Trotzdem bleibt die Arbeit, eine Immobilie tatsächlich zu vermitteln. Die Informationen, die aus den Internetplattformen heute gewonnen werden können, sind vielseitig, aber, ob die Höhe des Kaufpreises oder die Höhe des Mietpreises den Marktverhältnissen entspricht, geht daraus nicht

hervor. Der am Markt langfristig arbeitende Immobilienmakler ist hierfür der Profi, er wird sich hüten, Objekte anzubieten, die im Preis wesentlich überhöht sind.

Denn er lebt ausschließlich vom Erfolg.

Auf der einen Seite ist der Verkäufer, der einen möglichst hohen Preis will, der den Immobilienmakler dahingehend bearbeitet, zu einem möglichst hohen Preis anzubieten, und andererseits ist die Möglichkeit am Markt nicht gegeben. Der Immobilienmakler wird schon aus diesen Gründen die Immobilien preislich derart gestalten, dass sie am Markt unterzubringen ist.

Ausserdem muss ein Makler, der über viele Jahre am Markt tätig sein will, nicht nur von den Verkäufern, sondern auch von den Käufern „geliebt“ werden, er muss vertrauenswürdig sein.

Daher begründet sich auch seine Doppeltätigkeit, die im österreichischen Gesetz verankert ist.

Auch die intensive Tätigkeit, die Arbeit, die Immobilie verschiedensten Interessenten zu zeigen, ihnen bei der Abwicklung zu helfen, ihnen auch Hilfe bei der Finanzierung zu geben, muss jemand, und in diesem Fall der Immobilienmakler tun. Der Alleinvermittlungsauftrag ist daher das richtige Mittel, den Immobilienmakler zu beauftragen, zumal die Markttransparenz über Inserate sowie heute speziell und umfangreicher über das Internet gegeben ist.

Dem Immobilienmakler ist es selbstverständlich freigestellt, mit Kollegen in einer Kooperation zusammen zu arbeiten, um ihr Objekt rasch und optimal vermitteln zu können. Aber er ist der alleinige Ansprechpartner, und nur er inseriert ihr Objekt.

Besonders wichtig ist noch einmal, darauf hinzuweisen, dass überhaupt nichts bezahlt werden muss, wenn kein Abschluss zustande kommt. Die Provision ist also immer nur im Erfolgsfall zu zahlen. Und die Dienstleistung des Immobilienmaklers macht sich auf jeden Fall bezahlt, denn auch zukünftige Mieter und Käufer wissen: „Nur beim Makler sind wir sicher“, er haftet für seine Informationen, und wenn doch einmal etwas passiert, ist er versichert.

In letzter Zeit häuft sich immer mehr, dass auch potentielle Mieter/Käufer einen Makler mit der Suche nach seiner Wohnimmobilie beauftragen. Dann sucht für Sie ein Profi, der von vornherein Objekte ausfiltert, die für Sie nicht geeignet sind, die nicht marktgängig sind (Angebotspreis; spätere hohe Investitionskosten, die zuwenig berücksichtigt sind; Bauschäden, die später stark ins Geld gehen; passende Förderungen usw.). Ihr Immobilienmakler ist immer für Sie da. Kontaktadressen finden Sie im Mitgliederverzeichnis des Fachverbandes Immobilien- und Vermögenstreuhänder.