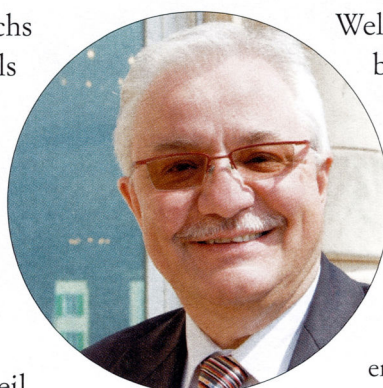


Goldfische oder Kois?

Ich sitze am Rande meines Teichs und lasse den Freitag nochmals Revue passieren. Nunmehr dreissig Jahre im Maklerberuf tätig, kenne ich den nationalen wie auch den internationalen Immobilienmarkt und die Konkurrenz gut. Ich musste mich heute gegen vier Mitbewerber behaupten. Ich schätze ein Grossteil meiner Berufskollegen und bin für einen gesunden und fairen Konkurrenzkampf. Wer in letzter Zeit aber wieder auf dem Immobilienmarkt zu fischen versucht, ist unglaublich. Wie bei allen Geschäftsbeziehungen gilt es auch bei der Wahl eines guten Maklers, auf seinen Bauch zu hören. Bevor ein unseriöser Makler seine Überredenskünste ansetzt, macht sich meistens beim Kunden die Intuition, das «Bauchgefühl», bemerkbar. Man nimmt verschiedene Alarmglocken wahr...

Fach- und persönliche Kompetenzen, Beratungsleistungen und Sicherheit sind die drei zu prüfenden Punkte. Welche Merkmale erleichtern die Wahl des Maklers?

- Ist der Makler Mitglied eines Fachverbandes (SVIT, USPI oder FIABCI)?¹⁾
- Hat der Makler nachweisbare Fachkenntnisse in Form einer Ausbildung erworben?
- Ist der Makler in der Lage, die Immobilie nach den neusten Schätzergrundsätzen einzuschätzen?
- Wirkt der Makler seriös, gepflegt und sympathisch?
- Wird Ihnen ein an Ihre Bedürfnisse angepasstes periodisches Reportingsystem mit Beratung für die weiteren Schritte angeboten?
- Stehen der Makler und seine Firma im Telefonbuch oder ist nur eine Handy-Nummer bekannt?
- Testen Sie die Telefonpräsenz – wird kompetent und zuvorkommend geantwortet oder kommt eine Standard-Combox-Meldung?
- Hat der Makler eine Internetpräsenz?
- Besuchen Sie das Maklerbüro – macht es einen vertrauensvollen Eindruck?



Welche Leistungen sollte ein Makler bieten?

- Nimmt sich der Makler Zeit, ein umfassendes Akquisitionsgespräch – auch nach Feierabend – zu führen? Hat er sich auf das Gespräch vorbereitet (Risiken, Preis, Lage etcetera)?
- Nimmt der Makler Ihre Einwände ernst und berücksichtigt er Ihre Wünsche?
- Macht der Makler Ihnen klar, dass ein Immobilienverkauf keine schnelle Angelegenheit ist, sondern Zeit und Geduld braucht?
- Der Makler bezahlt die Drittkosten bis zum Kostendach, Abrechnung nach Erfüllung des Mandates – leisten Sie keine Vorauszahlungen!
- Der Makler beschränkt seine Mandate auf eine seiner Grösse angemessenen Anzahl – nur so kann die persönliche Betreuung gewährleistet werden.
- Die Dienstleistung des Maklers umschliesst auch die Absichtserklärung, die Koordination mit dem Notar, das Einholen von Bonitätsauskünften über die Kaufinteressenten, die Finanzberatung und Tragbarkeitsberechnung für die Kaufinteressenten, den Sicherheitsnachweis nach Niederspannungsverordnung, die Hausübergabe sowie einen angebrachten Service après-vente.
- Fragen Sie den Makler nach seiner Haftpflichtversicherung, welche im Falle einer Falschberatung für die Schäden aufkommt.

Lassen Sie sich Zeit. Der Zeitfaktor ist einer der wichtigsten Unterscheidungsmerkmale zwischen guten und unseriösen Maklern und eine wichtige Basis, um Vertrauen aufbauen zu können. Makler kann sich jeder nennen – um aber die Kois aus dem Maklerteich erkennen zu können, könnte Ihnen diese Checkliste helfen, welche natürlich nicht alle Eventualitäten berücksichtigt. Darum hören Sie auch auf Ihr Bauchgefühl.

Jean-Pierre Weyermann,
Weyermann Immobilien AG, Muri bei Bern
¹⁾ www.svit.ch; www.uspi.ch; www.fiabci.ch