

In diesem Blogbeitrag >>>

Welche Klischees haften dem Beruf eines Maklers an?

Welche Mehrwerte bietet ein Makler beim Immobilienverkauf?

Worum kümmert sich ein Makler beim Verkauf einer Immobilie?



Der Immobilienmakler: Diese Aufgaben übernimmt er beim Verkauf

Erste Schritte in der Maklerwelt: So begann das Vermitteln. >>>

Das „Makeln“ existiert bereits seit vielen Jahrhunderten. Der Begriff wurde erstmals im Jahr 1288 erwähnt, rund ein Jahrhundert später entstanden die ersten gesetzlichen Vorschriften. Die ersten Formen der Immobilienwirtschaft traten bereits im Spätmittelalter (1250-1500) auf. Auch in dieser bereits frühen Zeit wurden bereits Häuser gebaut, vermietet und verkauft. Zusätzlich beeinflusste die deutsche Stadtentwicklung der damaligen Zeit, ebenso wie das Wohnen die deutsche Immobilienwirtschaft.

Zusammenarbeit zwischen Verkäufern und Maklern: Typische Problemstellungen?>>>

Das größte Problem, das eine Zusammenarbeit zwischen Verkäufern und Maklern verhindert, ist die Tatsache, dass Verkäufer oft den Mehrwert eines Maklers nicht kennen. Deshalb ist der Beruf des Maklers oftmals verpönt, und es haftet das Klischee an, dass ein Makler für seine vermeintlich geringe Arbeit eine zu hohe Provision im Verhältnis zum Verkaufspreis einer Immobilie erhält.

Aus diesem Grund verschließen sich Verkäufer häufig, zumindest zu Beginn ihres Immobilienverkaufs, einer Zusammenarbeit mit einem Makler. Die Gründe für einen Privatverkauf sind vielfältig. Verkäufer glauben, dass ein Immobilienverkauf auch ohne Makler möglich ist, und wollen diesen selbst durchführen, um keine Provision zahlen zu müssen. Ebenso möchten auch Käufer beim Kauf ihrer Immobilie keine Provision zahlen und wenden sich lieber an Privatverkäufer. Darüber hinaus sind Verkäufer der Meinung, dass Makler keine ausgebildete Berufsgruppe darstellen, da jeder diesen Beruf ausüben könne.

Zu guter Letzt argumentieren Privatverkäufer, dass sie immer noch einen Makler einschalten können, sollte der Verkauf der Immobilie scheitern. Leider sind diese Argumente weit verbreitet, und Makler müssen häufig um ihre Aufträge kämpfen und ihre Berufsgruppe verteidigen.



Welche Mehrwerte bietet die Beauftragung eines Maklers beim Immobilienverkauf?

Ein Makler kann beim Verkauf einer Immobilie verschiedene Mehrwerte für den Verkäufer bieten.

Ein wichtiger Mehrwert besteht darin, dass der Makler bei Immobilienverkäufen aufgrund von Scheidungsauseinandersetzungen oder Erbauseinandersetzungen als neutrale Schnittstelle zwischen den Parteien fungiert. Dabei spielt oft auch der emotionale Wert der Immobilie eine Rolle.

Ein weiteres Argument für die Beauftragung eines Maklers ist seine Expertise im Immobilienverkauf.

Er kann nicht nur beratende Tätigkeiten für den Verkaufsprozess übernehmen, sondern auch fachliche Beratung zu spezifischen Themen bieten und souverän durch den Verkaufsprozess führen. Ein Beispiel für solche fachspezifischen Tätigkeiten ist der Umgang mit Schimmelproblemen, die in vielen Immobilien auftreten. Diese stellen zwar eine Herausforderung dar, aber ein erfahrener Makler kann die Situation einschätzen und Lösungsmöglichkeiten anbieten.

Zudem ermöglicht ein Makler einen stressfreien Verkauf der Immobilie, da er sich um alle Aufgaben kümmert, die der Privatverkäufer sonst selbst übernehmen müsste.

Die Aufgaben eines Maklers: Wie lassen sie sich kategorisieren? >>>

Die Aufgaben eines Maklers lassen sich in zwei Kategorien gliedern: Zum einen in die Aufgaben, die ein Makler vor Mandatsübernahme für den Verkäufer übernimmt, und zum anderen in die Aufgaben, die der Makler nach Mandatsübernahme für den Verkäufer erledigt.

Aufgaben eines Maklers



Vor Mandatsübernahme

- Beratung und Analyse der Bedürfnisse eines Verkäufers.
- Erledigung aller erforderlichen Behördengänge.
- Sichtung der Unterlagen der betreffenden Immobilie.
- Erstellung einer Immobilienwertermittlung & Marktanalyse.

Nach Mandatsübernahme

- Erstellung eines hochwertigen Printexposees.
- Vermarktung der Immobilie über verschiedene Wege.
- Durchführung von Immobilienbesichtigungen und Präsentation der Immobilie.
- Vermittlung zwischen Verkäufer und Käufer zur Erzielung einer Einigung.
- Vorbereitung des Notartermins.
- Vorbesprechung des Kaufvertrages mit dem Verkäufer und Käufer.
- Begleitung des Notartermins.
- Weiterführende Services, v.a. Objektübergabe und Beratung für anstehende Renovierungsarbeiten.

Makleraufgaben vor Mandatserteilung: Was Verkäufer erwarten können. >>>

Beratung und Analyse der Bedürfnisse eines Verkäufers:

Da ein Makler zu Beginn weder den Verkäufer noch dessen Immobilie kennt, wird er sich stets ein Bild vom Verkäufer machen und dessen Bedürfnisse analysieren. Dabei stehen oft Fragen nach dem Grund des Verkaufs, dem zeitlichen Aspekt und natürlich dem Verkaufsziel im Vordergrund. Zudem ist es sinnvoll, die Immobilie vorab zu begutachten und mögliche Herausforderungen beim Verkauf zu analysieren, die mit dem Verkäufer besprochen werden sollten.

Erledigung aller erforderlichen Behördengänge:

Da ein Immobilienverkäufer unter Normalumständen selten alle erforderlichen Unterlagen für die Immobilienwertermittlung parat hat, obliegt es dem Makler, diese bei den Behörden anzufordern oder einzusehen. Dadurch können Daten und Fakten verifiziert werden, und es können Herausforderungen aufgedeckt werden, die der Verkäufer möglicherweise nicht bedacht hat.

Sichtung der Unterlagen der betreffenden Immobilie:

Nachdem die Unterlagen bei den Behörden angefordert bzw. eingesehen wurden, sichtet der Makler diese und erarbeitet alle wichtigen Punkte, die für eine Immobilienwertermittlung benötigt werden. Dabei werden auch Punkte identifiziert, die mit dem Verkäufer besprochen werden müssen.

Erstellung einer Immobilienwertermittlung und Marktanalyse:

Mit Hilfe der rechtlich vorgegebenen Wertermittlungsverfahren erstellt ein Immobilienmakler eine Verkehrswertermittlung gemäß §194 BauGB für den Verkäufer. Es ist wichtig zu betonen, dass es sich hierbei nicht um ein Gutachten handelt, sondern meist um sogenannte Kurzbewertungen. Dabei werden die wichtigsten wertbeeinflussenden Faktoren identifiziert und ein Verkehrswert auf Basis der analysierten Unterlagen sowie der wertbeeinflussenden Faktoren errechnet. Allerdings bildet dieses Ergebnis nur die halbe Wahrheit. Die andere Hälfte besteht aus der Marktanalyse, die der Immobilienmakler parallel zur Immobilienwertermittlung erstellt. Dabei prüft der Makler anhand des tatsächlichen Marktes vergleichbare Objekte und deren Angebotspreise. Das Ergebnis dieser Analyse ist eine Marktkorrektur, die in die Immobilienwertermittlung einfließt. Das Ziel ist es, die bewertete Immobilie mit dem tatsächlichen Markt vergleichbar zu machen.

Exkurs: Warum ist eine Marktanalyse wichtig? Welche Herausforderungen gibt es, wenn eine Immobilie am Markt platziert werden soll? >>>

Der Sinn und Zweck einer Marktanalyse besteht darin, den Verkehrswert einer Immobilie mit dem aktuellen Immobilienmarkt vergleichbar zu machen, um einen realisierbaren Angebotspreis beim Verkauf zu erzielen. Eine häufige Herausforderung besteht darin, dass die Preisvorstellungen des Verkäufers und die tatsächlich realisierbaren Angebotspreise weit auseinandergehen. Verkäufer neigen dazu, den Wert ihrer Immobilie aufgrund ihrer eigenen Investitionen und des Aufwands für Renovierungen höher einzuschätzen, als sich am Markt tatsächlich realisieren lässt.

Deshalb ist es eine große Herausforderung, einen realisierbaren Angebotspreis zu erzielen, der die Immobilie angemessen am Markt positioniert. Es ist wichtig, dass die Immobilie weder zu hoch noch zu niedrig angesetzt wird. Ein zu niedriger Preis führt zu einem Verkauf unter Wert, während ein zu hoher Preis das Risiko birgt, dass die Immobilie überbewertet wird und nicht verkauft werden kann.

Dies kann zu Preisreduzierungen und einem verlängerten Verkaufsprozess führen, was letztendlich dazu führt, dass die Immobilie zu einem niedrigeren Preis verkauft wird, als möglich und der Verkauf unnötig lange dauert. Eine gründliche Marktanalyse ist daher ein wichtiger Bestandteil der Immobilienwertermittlung und unerlässlich für eine erfolgreiche Verkehrswertermittlung.



Welche Aufgaben übernimmt ein Makler nach Mandatsübernahme für einen Verkäufer? >>>

Im nächsten Blogbeitrag lesen Sie wissenswertes zum Thema >>>

Die Immobilienwertermittlung als Grundstock für einen erfolgreichen Immobilienverkauf.

Erstellung eines hochwertigen Printexposees:

Für die Vermarktung einer Immobilie und eine erfolgreiche Finanzierung bei der Bank ist ein Exposé unerlässlich. Es dient als Informationsbroschüre zur Immobilie und enthält alle wichtigen Informationen und Bilder. Daher muss das Exposé professionell gestaltet werden. Ein Immobilienmakler übernimmt diese Aufgabe und erstellt sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer ein entsprechendes Exposé. Dabei werden professionelle Fotos der Immobilie angefertigt, entweder vom Makler selbst oder von einem beauftragten Fotografen.

Vermarktung der Immobilie über verschiedene Wege:

Neben der Erstellung eines Exposees übernimmt ein Makler die Aufgabe, professionelle Werbeanzeigen auf verschiedenen Plattformen zu erstellen. Diese können Internetplattformen, soziale Netzwerke sowie klassische Werbemittel wie Printanzeigen umfassen.

Durchführung von Immobilienbesichtigungen und Präsentation der Immobilie:

Die nächste Aufgabe eines Maklers ist die Durchführung von Immobilienbesichtigungen mit vorher bonitätsgeprüften Interessenten. Dabei reicht oft eine Bestätigung der Bank aus, dass einer Finanzierung generell zu diesem Zeitpunkt nichts im Wege steht. Es ist jedoch wichtig zu betonen, dass diese Bestätigung keine endgültige Finanzierungsbestätigung darstellt. Während der Besichtigungen führt der Makler die potenziellen Käufer durch die Immobilie und präsentiert dabei alle Aspekte der Immobilie, hebt positive Merkmale hervor und spricht auch mögliche Herausforderungen an.

Vermittlung zwischen Verkäufer und Käufer zur Erzielung einer Einigung:

Nach Abgabe eines Angebots durch den potenziellen Käufer ist es Aufgabe eines Maklers, zwischen beiden Parteien zu vermitteln und eine Einigung auf einen Kaufpreis zu erzielen.

Vorbereitung des Notartermins:

Sobald die Endfinanzierungsbestätigung der Bank vorliegt, kümmert sich ein Makler um die Vorbereitung eines Notartermins. Dazu gehören unter anderem Terminvereinbarungen sowie die Erstellung des Kaufvertragsentwurfs durch den Notar.

Vorbesprechung des Kaufvertrages mit dem Verkäufer und dem Käufer:

Sobald der Kaufvertragsentwurf durch den Notar vorliegt, übernimmt ein Makler die Vorbesprechung mit den beiden Parteien und erklärt ihnen die Inhalte. Dabei nimmt er auch fehlende oder anzupassende Inhalte auf, um sie dem Notar weiterzuleiten. Sobald der Kaufvertragsentwurf in Ordnung ist, kommt es zum eigentlichen Notartermin.

Begleitung des Notartermins:

Bei diesem Schritt begleitet ein Makler beide Parteien zur eigentlichen Kaufvertragsunterschrift beim Notar und steht in beratender Funktion zur Verfügung.

Weiterführende Services:

Auch nach Abschluss des Kaufvertrags übernehmen Makler weiterführende Services. Dazu gehört die Objektübergabe an den neuen Eigentümer, bei der der Makler ein Übergabeprotokoll für den Verkäufer bzw. Käufer erstellt. Darin werden beispielsweise die Zählerstände bei der Übergabe notiert und die Schlüsselübergabe an den neuen Eigentümer nach Zahlung des Kaufpreises und Eintragung im Grundbuch dokumentiert. Zudem steht ein Makler auch für beratende Tätigkeiten für anstehende Renovierungsarbeiten zur Verfügung und vermittelt an entsprechende Firmen, falls erforderlich.

Insgesamt ist der Beruf eines Maklers äußerst spannend und bietet viele interessante Aufgaben sowie Herausforderungen aufgrund der Schnelllebigkeit des Marktes. Oftmals werden jedoch aufgrund bestimmter Klischees die im Hintergrund ablaufenden Aufgaben eines Maklers übersehen.



CB.WOHN(T)RAUM.
-Immobilien-
In der Seiders 28 | 66564 Ottweiler
Tel.: 0157/54168580
Mail:
kontakt@cb-wohntraum-immobilien.de
Web:
www.cb-wohntraum-immobilien.de