

Mehr als nur Türen aufschließen

Was machen Makler eigentlich und welche Dienstleistungen bieten sie an? Immobilienspezialist Franz Lanzendörfer kennt die Antworten, gibt Tipps und hinterfragt kritisch die eigenen Branche

Der Beruf des Maklers ist in den letzten Jahren in Verruf geraten. „Das liegt auch sicherlich an den Medien. Dort wird der Makler dargestellt, als ob er nur Türen aufschließt und letztendlich eine hohe Summe für wenig Arbeit zur Abwicklung eines Verkaufs einer Immobilie erzielt“, sagt Immobilienspezialist Franz Lanzendörfer. Seit über 20 Jahren betreibt der ausgebildete Diplomimmobilienwirt sein Immobilienbüro in Bad Godesberg. „Es gibt sicherlich schwarze Schafe, die die Unwissenheit eines Kunden ausnutzen, die unseriös arbeiten oder Vertragsbeteiligte über den Tisch ziehen. Dies sorgt für Negativschlagzeilen über unseren Berufsstand“, erklärt der Experte.

Die Dienstleistungen eines Maklers sind vielschichtig. Lanzendörfer teilt diese in vier Phasen ein. „Vorbereitung, Aufbereitung, Vermarktung und den Abschluss. All diese Punkte müssen korrekt abgewickelt werden. Nachkorrigieren ist immer schlecht“, betont er. In der Vorbereitungsphase



Franz Lanzendörfer hat seit mehr als 20 Jahren sein Immobilienbüro.

FOTO: PAP

sollte zunächst eine Standortanalyse, eine Markt- und Preiseinschätzung sowie wertbestimmende Merkmale klassifiziert werden. „Das umfasst auch eine Zielgruppenanalyse. Wer passt zu dieser Immobilie?“, erklärt er. Die zweite Phase der Aufbereitung umfasst die Erstellung eines Exposés, Aufnahmen der Immobilie sowie eine Plausibilitätsprüfung von Angaben. „Beispielsweise, ob die Größe der Immobilie stimmt. Der Makler kann erst dann in die dritte Phase der Vermarktung gehen, wenn all diese Unterlagen vorliegen. Das sind Voraussetzungen für seine weitere Arbeit“, berichtet er.

Zu dieser Phase gehören das Zeitungsinserat oder die Online-Vermarktung

der Immobilie sowie die Beantwortung der Anfragen von Interessenten per Mail oder Telefon. „Man kann auch ein Bieter-Verfahren anstreben“, erläutert er. In der letzten Phase folgt der Verkaufs- oder Vermietungsabschluss. „Der Makler muss sich hier mit Verträgen auskennen, auch sollte die Bonität unbedingt geprüft werden. Beim Abschluss müssen dann Zählerstände, bei einer Vermietung ein Protokoll zum Zustand festgehalten werden. Sie sehen, das Aufsperrn ist wirklich nur ein kleiner Bereich“, meint Lanzendörfer. Mittlerweile können Makler eine Zertifizierung nach DIN EN 15733 vornehmen und in einer schriftlichen Prüfung ihr Fachwissen überprüfen lassen.

Lanzendörfer hat sich diesem Verfahren erstmals 2011 unterzogen und wurde im Jahr 2014 rezertifiziert. „Das gibt dem Kunden letztendlich die Sicherheit, den richtigen Fachmann für seine Immobilie zu beauftragen“, sagt er überzeugt. *pap*