

Was macht einen guten Immobilienmakler als Dienstleister aus?

Heidelberg im September 2016

Im Verlauf unserer mehr als 20 jährigen Tätigkeit als Immobilienmakler in Heidelberg wurden uns regelmäßig aus dem Kunden- und Interessentenkreis, aber auch von Freunden und Bekannten Fragen zu unserer Tätigkeit und unserem Berufsbild gestellt. Wir haben das einmal zum Anlass genommen, diese Fragen und unsere Antworten zusammenzufassen. Wir stellen die Fragen und Antworten in der Form des Interviews vor.

Herr Krebs, wie sehen Sie den Maklerberuf in der heutigen Dienstleistungswelt?

Der Immobilienmakler ist kein gesetzlich geregelter Beruf. Jeder kann an seine Haustür ein Schild anbringen Immobilienmakler. Hierdurch entstand ein Berufsbild, bei dem unterstellt wurde, dass es jeder Laie ausführen könne. Viele Immobilienmakler übten ihre Tätigkeit als Nebenberuf aus – als ob man diese Dienstleistung einmal so nebenher erledigen kann. Das hat leider dem Ansehen des Maklerberufes in der Vergangenheit geschadet. Hier findet nun aber wirklich ein Umdenken statt.

In welcher Hinsicht sehen Sie eine Entwicklung im Bild des Immobilienmaklers?

Wer den Beruf des Immobilienmaklers ernsthaft ausüben möchte, muss das Vertrauen seiner Kunden gewinnen. Fachwissen rund um die Immobilie ist hier unerlässlich. Ich selbst übe den Maklerberuf nun schon seit über 20 Jahren als eingetragener Kaufmann aus. Heute zu tage können Menschen, die sich für diesen Beruf interessieren, eine gute Wissensgrundlage durch eine Ausbildung oder ein Hochschulstudium legen. Diese Entwicklung zeigt meines Erachtens dies: der Beruf des Maklers hat sich von einer beliebigen Zufallstätigkeit zu einem seriösen Berufsbild entwickelt.

Inwiefern haben sich die Rahmenbedingungen für Makler in letzter Zeit geändert?

Hier sind mehrere Faktoren zu nennen. Das Geschäft des Immobilienmaklers hatte immer zwei Standbeine – Vermietungen und Verkauf von Immobilien. Die Wohnungsknappheit – insbesondere die Knappheit von bezahlbarem Wohnraum – hat zum einen zu der bekannten Gesetzesregulation geführt, die unter dem Stichwort Mietpreisbremse bekannt geworden ist. Ob diese wirklich gegriffen, lasse ich einmal dahingestellt. Schwerwiegender war die Einführung des Bestellerprinzips bei Mietwohnungen, nach dem der Vermieter als Besteller die Gesamtkosten zu tragen hat. Hier konnte man zunächst einen regelrechten Einbruch verzeichnen, was auch die Unsicherheit der Vermieter im Umgang mit dem neuen Gesetz widerspiegelte. Mittlerweile sind zumindest wir wieder bei der ursprünglichen Auslastung. Zum einen haben viele Vermieter gemerkt, dass es gar nicht so einfach ist eine Wohnung zu vermieten und zum anderen setzen wir uns in der von uns erbrachten Qualität des Vermietungsprozesses deutlich vom Wettbewerb ab.

Der Vermietermarkt ist das eine Geschäftsfeld – wie sieht es mit den Verkäufen aus?

Auch hier hat sich in den letzten Jahren der Markt dramatisch entwickelt. Da sind zum Einen die niedrigen Zinsen auf grundschuldbesicherte Kredite, zum Anderen die Tatsache, dass gerade die Niedrigzinsen dazu führten, dass Immobilien beinahe die letzte attraktive Geldanlage darstellen – mit dem Effekt, dass der Immobilienmarkt was Immobilienverkäufe angeht – seien es Hausverkäufe oder Wohnungsverkäufe – äußerst hart umkämpft wird.

Wie reagieren Sie auf diese Entwicklung?

Mir geht es darum, nicht mit kurzfristigem Aktionismus (z.B. Courtagekürzungen) die eigene Position zu untergraben, sondern auf Topqualität im Service zu setzen – wie ich es seit 20 Jahren praktiziere.

Was macht denn einen guten Immobilienmakler aus? Woran orientiere ich mich, wenn ich einen guten Immobilienmakler suche?

Sie suchen einen guten Immobilienmakler und möchten wissen, woran Sie ihn erkennen? Hier gibt es eine ganze Reihe von Erkennungsmerkmalen, woran Sie einen guten Immobilienmakler als soliden Dienstleister erkennen. Hier nur ein paar Punkte in Aufzählung: wie lange betreibt er sein Maklergeschäft schon? Welche Ausbildung hat er? Kann er Referenzen vorweisen? Kann er positive Bewertungen z.B. auf Google vorweisen? Verfügt er über Zertifikate und Auszeichnungen wie z.B. von Focus Immobilien? Schon ein Blick auf die Homepage genügt, um diese Frage nach einem guten Makler zu beantworten.

Und welche Eigenschaften machen einen guten Makler aus?

Ein guter Immobilienmakler muss natürlich über Fachwissen verfügen, z.B. bei der Immobilienbewertung. Selbstverständlich sind auch Realismus und Überzeugungskraft gefragt, vor allem wenn sich Verkäufer falsche Vorstellungen vom Wert ihrer Immobilie machen. Ein guter Immobilienmakler muss hohe Kompetenz in der Kommunikation haben – er betreibt Marketing für seine Kunden und ist zugleich Vermittler zweier Vertragspartner. Marktschreier haben hier nichts zu suchen – seine Arbeit ist das solide Immobilien-Marketing auf Basis einer vertrauensbildenden Kommunikation.



2 x für Sie in Heidelberg

Krebs Immobilien e.K.
Inh. Ralf Jürgen Krebs
Poststraße 42 69115 Heidelberg, Tel.: +49 6221 783307, info@immokrebs.de
Römerstraße 32 69115 Heidelberg, Tel.: +49 6221 985277
www.ihr-immobilienmakler-in-heidelberg.de