



WP IMMOBILIEN-FINANZIERUNGEN

(Quelle: immowelt.de)

Mit dem Immobilienmakler entspannt vermieten oder verkaufen

Jeder Eigentümer, der seine Immobilie vermieten oder verkaufen möchte, steht unweigerlich vor der Frage: mit oder ohne Makler? Für den Immobilienprofi sprechen fünf schlagkräftige Argumente. Erfahren Sie hier, wie Sie den richtigen Makler finden sowie Wissenswertes zu Maklervertrag und Maklerprovision.

5 Gründe für einen Immobilienmakler



Attraktiver Preis: Ihr Makler kennt den Immobilienmarkt

Immobilienprofis kennen den Markt und wissen, was Sie als Eigentümer für Ihre Wohnung oder Ihr Haus verlangen können. Makler können sowohl einen realistischen Verkaufspreis festlegen, als auch die Miethöhe bestimmen. Letzteres kann für Vermieter recht kompliziert werden: Gilt in Ihrer Gegend die Mietpreisbremse, ist der Rahmen für Mieterhöhungen bei Neuvermietungen genau abgesteckt. Immobilienprofis wissen, welche gesetzlichen Vorgaben greifen.



Mehr Freizeit: Sie müssen nichts organisieren und verwalten

Eine Immobilie zu vermieten oder zu verkaufen, bedeutet einen immensen Arbeits- und Organisationsaufwand. Vor allem in begehrten Wohnlagen kann es vorkommen, dass sich auf eine Immobilienanzeige 50 Interessenten am Tag melden. Immobilienprofis bearbeiten alle Anfragen von Interessenten und holen gegebenenfalls fehlende Informationen ein, wie etwa aktuelle Gehaltsnachweise. Sie koordinieren die Besichtigungstermine und sind zudem oft auch abends und am Wochenende erreichbar. Am Ende präsentiert Ihnen der Profi den optimalen Käufer oder Mieter und übernimmt in manchen Fällen auch die Bonitätsprüfung, um Vermieter vor Mietausfällen und Verkäufer vor Betrügern zu schützen.



Geschwindigkeit: Vermarktung Ihrer Immobilie in kurzer Zeit

Immobilienprofis können jede Immobilienanzeige genau auf die Zielgruppe zuschneiden und finden so in angemessener Zeit den optimalen Mieter oder Käufer. Dazu nutzen Makler die jeweils passenden Kanäle, um das Angebot zu verbreiten – von Immobilienportalen und Zeitungen bis hin zu Verkaufsbroschüren. Oft haben sie bereits Kontakt zu potenziellen Mietern oder Kaufinteressenten. Makler sehen außerdem, welche Möglichkeiten und Vorzüge in der Immobilie stecken und wie man diese vermarkten kann.



Nervenschonend: Ihr Makler hält schwierige Interessenten und unangenehme Fragen von Ihnen ab

Jeder Vermieter oder Verkäufer hängt emotional an seiner Immobilie – das kann bei Gesprächen mit potenziellen Mietern oder Käufern von Nachteil sein und sich gerade beim Verkauf negativ auf den zu erzielenden Preis auswirken. Immobilienmakler sind dagegen objektiv und haben die nötige Distanz zu Ihrer Immobilie. Auch unangenehme Fragen können sie souverän beantworten, den Umgang mit schwierigen Interessenten sind sie gewohnt.



Auf der sicheren Seite: Ihr Makler kennt sich mit Verträgen und der aktuellen Rechtslage aus

Wer eine Immobilie vermietet oder verkauft, benötigt einige Unterlagen und sollte sich daher mit der aktuellen Rechtslage auskennen. Immobilienprofis stellen Vermietern sichere Mietverträge zur Verfügung und wissen, welche Kosten auf den Mieter umgelegt werden können. Auch Verkäufer werden bei der Zusammenstellung aller wichtigen Unterlagen für den Verkauf unterstützt. Makler fertigen zudem das Übergabeprotokoll an und wissen beispielsweise, welcher Energieausweis für die Immobilie benötigt wird.

Tipp

Maklergebühren von der Steuer absetzen

Vermieter und Verkäufer, die einen Makler beauftragen und bezahlen, können die Gebühren komplett beim Finanzamt geltend machen.



Wo und wie: den perfekten Immobilienmakler finden

Gerade in Ballungszentren gibt es zahlreiche Maklerbüros. Doch nicht jeder Immobilienmakler passt zu einem oder kann spezielle Wünsche erfüllen. Wer jedoch bei der Maklersuche auf ein paar Dinge achtet, findet schnell einen passenden Partner bei der Immobilienvermittlung.



Empfehlungen von Bekannten

Hören Sie sich in ihrem Verwandten- und Bekanntenkreis um. Vielleicht kann Ihnen jemand einen guten Makler aus der Region empfehlen oder zumindest von einem speziellen Kandidaten abraten.



Makler suchen im Internet

Um das richtige Maklerbüro zu finden, lohnt sich auch eine Recherche im Internet. Auf immowelt.de empfehlen wir Ihnen den passenden Makler für Ihr Vorhaben. Achten Sie bei Immobilienanzeigen im Internet außerdem auf Kontaktdaten und Impresen. Auch so können Sie an Telefonnummern und E-Mailadressen der Profis gelangen. So sehen Sie auch gleich, wie viel Mühe sich der Experte mit der Anzeigenerstellung gibt.

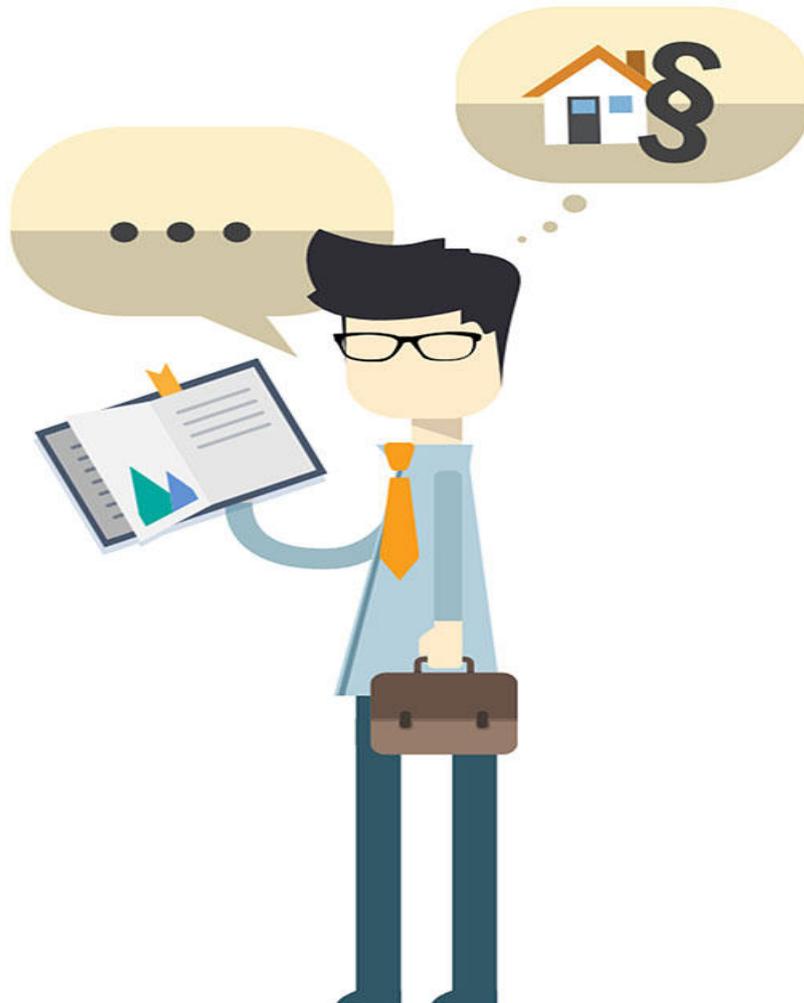


Erster Eindruck

Haben Sie einen Vermittler gefunden, nehmen Sie ihn genauer unter die Lupe und vereinbaren Sie am besten gleich einen Termin. Nur bei einem persönlichen Gespräch erkennen Sie, ob die Chemie stimmt. Wichtig ist, dass sich der Makler ausreichend Zeit für Sie nimmt und Ihre Fragen zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet.

So erkennen Sie einen guten Immobilienmakler

Wer seine Immobilie von einem Profi vermieten oder verkaufen lässt, muss sich auf ihn verlassen können. Doch wie erkennt man einen guten Makler?





Professionelles Auftreten

Schlüsse über die Qualität und Seriosität eines Immobilienmaklers können Sie über sein Auftreten und sein Geschäftsgebaren ziehen. Im ersten Gespräch sollte schon die Höhe der Maklerprovision offen genannt werden. Vorauszahlungen verlangt ein seriöser Makler nicht.

Gut informiert und auskunftsfreudig

Ein guter Immobilienmakler nimmt sich Zeit für Sie. Zwar muss er nicht zwingend alles über eine Immobilie wissen, doch wird ein engagierter Immobilienvermittler offenen Fragen nachgehen. Nur so kann er Miet- oder Kaufinteressenten zuverlässig alle Informationen weitergeben. Auch Ihre Fragen sollte der Profi objektiv beantworten können. Tipp: Sammeln Sie im Vorfeld alle wichtigen Informationen, die der Immobilienprofi braucht und achten Sie auf die Fragen, die er Ihnen stellt.

Aussagekräftige Referenzen

Immobilienmakler sollten eine gewisse Zahl von Referenzen vorweisen können. Im besten Fall kann der Makler sogar Kunden nennen, bei denen Sie nachfragen können.

Fundierte Ausbildung

Eine vorgeschriebene Berufsausbildung gibt es nicht. Wer als Immobilienmakler arbeiten möchte, muss jedoch einen Maklerschein gemäß § 34c der Gewerbeordnung beantragen. Dabei werden die Vermögensverhältnisse sowie eventuelle Vorstrafen überprüft. Vorteilhaft ist es freilich, wenn der Makler eine fundierte Ausbildung genossen hat. So gibt es immobilienwirtschaftliche Studiengänge, eine duale Ausbildung zum Immobilienkaufmann und eine Vielzahl an weiterbildenden Schulungen.

Letzten Endes zählt das persönliche Gefühl: Was nützt Ihnen die größte Kompetenz, wenn Sie menschlich einfach nicht miteinander klarkommen.



Wann kommt ein Maklervertrag zustande?



Beim Maklervertrag wird laut Gesetz zwischen drei Arten der Vereinbarung unterschieden:

Der Allgemeinauftrag: Der Vermieter oder Verkäufer kann mehrere Immobilienmakler einschalten oder zusätzlich auch selbst versuchen, die Immobilie zu vermieten.

Der Alleinauftrag: Der Vermieter oder Verkäufer darf nur einen Immobilienmakler beauftragen. Er kann aber weiter auch selbst versuchen, die Immobilie zu vermieten oder zu verkaufen.

Der qualifizierte Alleinauftrag: Der Vermieter oder Verkäufer darf nur einen Immobilienmakler beauftragen und auch selbst nicht tätig werden.

Wesentlicher Inhalt des Vertrags ist die Provisionsgarantie, wenn der Makler die Immobilie erfolgreich vermittelt hat.

Wann muss ich eine Provision zahlen und wie viel?

Das Maklerhonorar ist ein Erfolgshonorar. Die Provision für den Immobilienvermittler wird also im Normalfall erst fällig, wenn er seine Dienstleistung erfüllt hat und ein Miet- oder Kaufvertrag zustande gekommen ist. Wie viel Provision der Makler von einem Vermieter verlangen darf, ist nicht gesetzlich festgeschrieben. In den meisten Fällen sind es aber zwei Nettokaltmieten plus Mehrwertsteuer. Auch bei Kaufimmobilien ist die Höhe der Courtage verhandelbar. Meist gilt aber die sogenannte ortsübliche Courtage, die je nach Region zwischen drei und sieben Prozent des Kaufpreises beträgt.

Sie sehen: Eine Wohnung in Eigenregie zu vermieten oder zu verkaufen, ist mit viel Aufwand verbunden. Wenn Sie den richtigen Immobilienmakler gefunden haben, schonen Sie nicht nur Ihre Nerven, sondern können auch viel Zeit und Arbeit sparen.



Neu seit 1. Juni 2015

Maklerprovision bei Wohnungsvermietung: Das hat sich 2015 geändert

Seit 1. Juni 2015 gilt bei der Wohnungsvermietung das sogenannte Bestellerprinzip. Das bedeutet: Beauftragt der Vermieter den Makler damit, seine Wohnung zu vermarkten, muss er auch für die Arbeit des Profis bezahlen. Der Gesetzgeber hat ausgeschlossen, dass der Vermieter die Kosten auf den Mieter umlegen kann. Für Mieter wird die Courtage nur dann fällig, wenn sie selbst einen Makler beauftragen.

(Quelle: www.immowelt.de)
