

# Maklerleistung als Dienstleistung

Was ein Makler können muss.

Das Tätigkeitsfeld von Immobilienmaklern ist breiter, als man denkt. Qualität und Seriosität stehen im Vordergrund.

LISA MARIA BACH

**E**ine Immobilie zu kaufen ist in der Regel ein „Lebensgeschäft“, ein Deal, dem ein besonders emotionaler Stellenwert eingeräumt wird. „Von daher ist man gut beraten, diesen Vorgang in professionelle Hände zu legen. Wer mit einem Makler zusammenarbeitet, kann davon ausgehen, dass alles reibungslos über die Bühne geht und es keine bösen Überraschungen gibt“, stellt Andreas Gressenbauer klar. Der Geschäftsführer von Aigner & Gressenbauer Immobilien und Präsident des Österreichischen Immobilienrings war am Mittwochabend im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Meine Immobilie“ im SN-Saal zu Gast und gab mit seinem Vortrag „Was ein Makler können muss“ anschaulichen Einblick in sein Berufsfeld.

Neben fachlicher Expertise muss ein Makler laut Andreas Gressenbauer vor allem über eine Eigenschaft verfügen: Mediatorenfähigkeit. „Der Makler muss zwei Zielgruppen bedienen und beraten, die Käufer und die Verkäufer, das erfordert ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen“, sagt Gressenbauer. „Maklerleistung ist eine Dienstleistung. Wir arbeiten für unsere Kunden und unterstützen sie bestmöglich mit unserem Fachwissen und unserer Erfahrung.“

Makler gehören dem Berufsstand der Immobilienreuhänder an und unterliegen daher gesetzlichen Bestimmungen. „Das bedeutet für unsere Kunden eine gewisse Si-



Andreas Gressenbauer skizzierte, wie Immobilienvermittlung funktioniert.

BILD: SN/L. BACH

cherheit bei der Abwicklung ihrer Immobiliengeschäfte. Ein Makler haftet für das, was er sagt“, betont Gressenbauer und weist in diesem Zusammenhang auch darauf hin, dass in Österreich eine Konzessionsprüfung abgelegt werden muss, um diesen Beruf ergreifen zu können.

Zuständig ist der Makler, grob gesagt, für den gesamten Prozess von der Objektaufnahme bis zur Schlüsselübergabe. Dazu zählt neben Objektbesichtigung und -bewertung auch eine genaue Marktanalyse, bei der das Nachfragepotenzial, die Konkurrenzangebote und die Marktentwicklung er-

mittelt werden. „Um das Objekt genau bewerten zu können, gehört auch die Organisation der entsprechenden Dokumente dazu“, bemerkt Gressenbauer. Weiters zähle zu den Aufgaben eines Maklers, neben dem Verkaufszeitraum auch den marktgerechten Preis festzustecken und sich passende Vermarktungsstrategien zu überlegen. „Das reicht von der Definition der Zielgruppe über die Auswahl der Werbemittel und -träger bis hin zur Erfolgskontrolle“, erklärt der Experte. Das Um und Auf beim Verkauf sei es, vorab die Unterlagen richtig aufzubereiten. „Das ist der Punkt, an dem die Privat-

verkäufer meistens aussteigen bzw. scheitern“, weiß Gressenberger aus Erfahrung. Denn um die Immobilie an den Mann bringen zu können, sei es unausweichlich, perfekte Fotos und eine detaillierte und richtige Objektbeschreibung anzufertigen sowie Skizzen, Pläne und Bauberichte aufzubereiten. Kommt es zu Besichtigungen, obliegt es dem Makler, diese zu koordinieren und eventuell schon Kunden vorzuselektieren: „Wer sich das Objekt ohnehin nicht leisten kann, muss es nicht unbedingt besichtigen.“

Auf der anderen Seite investiert ein Makler viel Zeit in Analysegespräche mit Interessenten, die eine Immobilie erwerben möchten. „Je genauer ich in diesem Gespräch herausfinde, was gesucht und gewünscht ist, umso eher kann ich nachher ein passendes Angebot finden“, erläutert der Immobilienmakler.

Wichtiger Punkt bei diesen Gesprächen sei immer die Aufklärung über Rechte und Pflichten. Auch was Kauf- oder Mietanbote sowie Kauf- und Mietverträge angeht, ist der Makler voll involviert.

Abschließend rät Andreas Gressenberger, nur wirklich professionellen Maklern zu vertrauen. „Ein zertifizierter Makler hat eine Kanzlei, verfügt über fachliche Kompetenz und transparente Infos, ist engagiert und kann sich außerdem mit der Immobilienkarte der Wirtschaftskammer ausweisen. Hände weg von Angeboten, bei denen es nur Besichtigungen von außen gibt, Anzahlungen verlangt werden oder schlampige Unterlagen vorliegen.“