
Vorwort

Mittler zwischen Welten

Kaum ein Beruf wird so häufig unterschätzt, wie der des Immobilienmaklers. Dabei ist es einer der schönsten und anspruchsvollsten Berufe überhaupt.

In erster Linie arbeiten Makler mit den Emotionen, Geschichten, Schicksalen und Existenzen ihrer Kunden, denn hinter jedem Immobilienkauf oder -verkauf steht eine Geschichte, warum sich die Menschen räumlich verändern wollen. Dies erfordert für den Makler auf der einen Seite ein hohes Maß an Verantwortung und eine noch höhere Sorgfalt. Auf der anderen Seite können nur wenige Berufsgruppen von sich behaupten, für einen kurzen Moment Teil zweier Leben gewesen zu sein.

Immer häufiger hört man im Zusammenhang mit der Immobilienvermittlung den Begriff der „Sorgfaltspflicht“. Und um dieser gerecht zu werden, braucht der Makler neben einem hohen Maß an Empathie und verkaufpsychologischem Können natürlich auch ein umfangreiches fachliches Fundament.

Auch das richtige Selbstverständnis gehört dazu, und das wandelt sich derzeit – glücklicherweise. Makler verstehen sich immer mehr als globaler Ansprechpartner, nicht nur für die Vermarktung von Wohnungen und Häusern, sondern als Fachleute mit umfassendem Service in allen Fragen rund um die Immobilie.

Mehr und mehr Kollegen kommen von der Fehleinschätzung ab, dass es reichen würde, Exposés zu verschicken und zur Besichtigung die Tür aufzuschließen.

Das Wissensspektrum, welches ein Immobilienmakler abrufen muss, ist breit gefächert. Es beginnt nicht nur bei der Auftragsakquise und den rechtlichen Dingen, sondern erstreckt sich weit darüber hinaus, zum Beispiel über die Kenntnis der Materialien, mit denen Immobilien in den unterschiedlichen Epochen gebaut wurden, gerade auch im Hinblick auf die gestiegenen Ansprüche zum Thema Wohngesundheit, bis hin zum Marketing.

Ohne eine solide Ausbildung wird wohl kaum ein Makler im Markt starten oder bestehen können. Dies sollte nicht nur den gestiegenen gesetzlichen Anforderungen oder der anstehenden „Sachkundeprüfung“ geschuldet sein, sondern vor allem dem eigenen Anspruch. Schließlich geht es nicht nur darum, sich erfolgreich im Markt zu etablieren und als Spezialist wahrgenommen zu werden, sondern auch darum, dass es für die meisten Kunden um die größte Investition ihres Lebens geht. Dieser Umstand „verdient“ einen gut ausgebildeten Fachmann oder eine gut ausgebildete Fachfrau. Nur voller Einsatz und

ebenso harte wie intelligente Arbeit im Interesse des Kunden führt dauerhaft zum Erfolg. Makler haben eine tragende Funktion gegenüber den Menschen, die sich ihnen mit allen Vorstellungen, Plänen und nicht zuletzt bedeutenden Finanzvolumina anvertrauen, die mit einer Immobilie in Verbindung stehen.

Wird der Makler als verantwortungsvoller Experte wahrgenommen, erhöht es das Vertrauen des Kunden ungemein. Er entwickelt das gute Gefühl, den richtigen Partner für alle Immobilienbelange gefunden zu haben, der alles für ihn regelt, zumindest in der Vorbereitung, in der Form passender Angebote und durch die Vermittlung kompetenter Fachleute.

Eine gute Ausbildung und die Leidenschaft, zwei Personengruppen, die zunächst einmal unterschiedliche Interessen verfolgen im bestmöglichen Sinne zusammen zu bringen, bilden das Fundament, auf dem aller berufliche Erfolg im Immobilienbusiness ruht.

Sie können damit das großartige, erfüllende Gefühl erleben, wie es ist, wenn Sie nach einer erfolgreichen Vermittlung in die glücklichen Augen Ihrer Käufer und in die zufriedenen Mienen Ihrer Verkäufer schauen können. Und dann wissen Sie, dass es eine Ihrer besten Entscheidungen war, Immobilienmakler/in zu werden.

Evelyn Nicole Lefèvre-Sandt

Immobilien erfolgreich vermarkten

Praxiserprobte Strategien und Techniken für Makler

Lefèvre-Sandt, E.N.

2017, VIII, 131 S., Softcover

ISBN: 978-3-658-15313-7