

## Wir haben passende Makler für dich gefunden!

Unsere Empfehlung erhältst du bequem per E-Mail.

Gib einfach deine Kontaktdaten an:

**Anrede\***

Herr  Frau

**Vorname\***

Joachim

**Nachname\***

Lindenberg

**Telefonnummer\***

██████████

**E-Mail Adresse\***

██████████@lindenberg.one

Bitte alle mit einem \* markierten Felder ausfüllen.

### Kostenfreie Empfehlungen erhalten

Deine Angaben werden zur Kontaktaufnahme an unsere Partner oder an unsere eigenen Immobilienexperten weitergegeben. Bei unseren Partnern handelt es sich um bis zu drei Immobilienexperten, die in deiner Region (PLZ-Gebiet) ihre Dienstleistungen anbieten und mit der immowelt GmbH kooperieren. Mit deiner Anfrage nimmst du den immowelt Service in Anspruch. Du erhältst anhand der von dir eingegebenen Daten und genutzten Services und auf Grundlage unseres Geschäftszwecks auf dein Anliegen ausgerichtete Informationen. Der Verwendung der Daten kannst du jederzeit unter [datenschutz@immowelt.de](mailto:datenschutz@immowelt.de) widersprechen. Weitere Informationen findest du in der [Datenschutzerklärung](#).

## 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. Erfahre hier, wie du den richtigen Makler findest sowie Wissenswertes zu Maklervertrag und Maklerprovision.

### 5 Gründe für einen Immobilienmakler

# 1

## **Attraktiver Preis: Dein Makler kennt den Immobilienmarkt**

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

# 2

## **Mehr Freizeit: Du musst 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 dir der Profi den optimalen Käufer oder Mieter.

# 3

## **Geschwindigkeit: Vermarktung deiner 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.

# 4

## **Nervenschonend: Dein Makler hält schwierige Interessenten und unangenehme Fragen von dir 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 deiner Immobilie. Auch unangenehme Fragen können sie souverän beantworten, den Umgang mit schwierigen Interessenten sind sie gewohnt.



# 5

## Auf der sicheren Seite: Dein 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.

**Jetzt Profi empfehlen lassen**

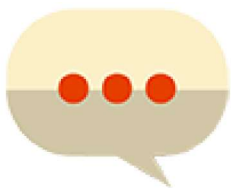
### Tipp

#### 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

Hör dich in deinem Verwandten- und Bekanntenkreis um. Vielleicht kann dir 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 dir den passenden Makler für dein Vorhaben. Achte bei Immobilienanzeigen im Internet außerdem auf Kontaktdaten und Impresen. Auch so kannst du an Telefonnummern und E-Mail-Adressen der Profis gelangen. So siehst du auch gleich, wie viel Mühe sich der Experte mit der Anzeigenerstellung gibt.

**Jetzt Makler empfehlen lassen**



## Erster Eindruck

Hast du einen Vermittler gefunden, nimm ihn genauer unter die Lupe und vereinbare am besten gleich einen Termin. Nur bei einem persönlichen Gespräch erkennst du, ob die Chemie stimmt. Wichtig ist, dass sich der Makler ausreichend Zeit für dich nimmt und deine Fragen zu deiner Zufriedenheit beantwortet.

## So erkennst du 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 kannst du 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 dich. 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 deine Fragen sollte der Profi objektiv beantworten können. Tipp: Sammle im Vorfeld alle wichtigen Informationen, die der Immobilienprofi braucht und achte auf die Fragen, die er dir stellt.

### Mitgliedschaft in einem Makler-Berufsverband

Ein weiteres Kriterium kann die Mitgliedschaft in einem Berufsverband – zum Beispiel dem IVD – sein. Solche Fachverbände stellen klare Standesregeln und Grenzen auf.

### Aussagekräftige Referenzen

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

### 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 dir die größte Kompetenz, wenn ihr menschlich einfach nicht miteinander klarkommt.

## Wann kommt ein Maklervertrag zustande?



Beauftragst du nun den Profi, deine Immobilie zu vermarkten und nimmt dieser den Auftrag an, ist ein Maklervertrag zustande gekommen. Seit 1. Juni 2015 müssen bei der Vermietung Verträge über die Wohnungsvermittlung immer in Textform geschlossen werden. Genaue Formvorgaben gibt es dabei nicht.

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.

Du siehst: Eine Wohnung in Eigenregie zu vermieten oder zu verkaufen, ist mit viel Aufwand verbunden. Wenn du den richtigen Immobilienmakler gefunden hast, schonst du nicht nur deine Nerven, sondern kannst 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.

Was Mieter und Vermieter jetzt wissen müssen

> [alles zum Bestellerprinzip](#)

© immowelt GmbH 2023 AGB - Datenschutz - Impressum - Cookie Einstellungen

---