

Berufsbild Immobilienmakler

Die Immobilienbranche ist in der Wirtschaftskammer in der Berufsgruppe der Immobilien- und Vermögenstreuhänder organisiert. Diese wiederum umfaßt die drei wesentlichen Berufsgruppen der Immobilienverwalter, Immobilienmakler und gewerblichen Wohnbauträger.

Die Aufgabe des Immobilienmaklers besteht in der Zusammenführung von Angebot und Nachfrage; der Immobilienmakler vermittelt Kauf-, Miete und Firmenanteile bzw. ganze Unternehmen.

Um zum Nutzen aller Kunden und der Wirtschaft optimal zu arbeiten, bedarf es einer umfassenden beruflichen Ausbildung:

So etwa muß der Immobilienmakler neben den Grundbegriffen des bürgerlichen Rechtes und des Handelsrechtes Spezialkenntnisse des Grundbuchsrechtes, der Widmungs- und Bebauungsbestimmungen, über die Gestaltung und Beachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen (Kauf-/Verkauf, Miete/Vermietung, Pacht, Baurecht und Fruchtgenußbegründung) nachweisen.

Spezielle Kenntnisse muß der Immobilientreuhänder (Makler) hinsichtlich der Bewertung von Immobilien mitbringen; umfassende Marktkenntnis aufgrund von Vergleichsobjekten, Berücksichtigung der aktuellen Marktlage sowie Prüfung allfälliger förderungsrechtlicher Möglichkeiten gehören zu seinem Aufgabengebiet.

Der Immobilienmakler hat die Kunden in schriftlicher Form über voraussichtlich erwachsende Nebenkosten zu informieren, er muß einen Alleinauftrag in schriftlich und zeitlich limitierter Form abfassen, er hat die Kunden über die Provision (Honorar) vorher zu informieren und natürlich auch den Preis sowie allfällige Nebenbedingungen zu fixieren.

Der Immobilienmakler muß dem Kunden eine Verkaufsstrategie vorlegen, kundenorientierte Unterlagen vorbereiten und alle Bemühungen unternehmen, um zum gewünschten Erfolg (Kauf/Verkauf, Miete/Vermietung, etc.) zu kommen.

Der Immobilientreuhänder (Makler) bietet freibleibend die Objekte seinen Kunden an, berätet die Interessenten, führt Verkaufs- und Vermietungsgespräche, ist bei der Finanzierung behilflich und klärt den Kunden über Nebenspesen auf.

Der Immobilienmakler nimmt Kauf- oder Mietangebote entgegen bzw. ist jedenfalls dabei behilflich. Der Immobilienmakler begleitet den/die Kunden bis zur Vertragsunterfertigung, wobei die Erstellung der Verträge nahezu ausnahmslos durch Notar oder Anwalt des Kunden erfolgt.

Ganz allgemein hat der Immobilientreuhänder genauere Kenntnisse über Baupläne und Benützungsbewilligungen, über allenfalls vorliegende Sachverständigen-Gutachten, Veräußerungsverbote sowie mietrechtliche Bestimmungen mitzubringen.

Weiters sollten tiefergehende Kenntnisse über die Eigenheiten des österr. Mietrechtes und über das Wohnungseigentumsrecht vorhanden sein, um die Kunden gut beraten zu können. Kenntnisse im Vermessungswesen, aus der Land- und Forstwirtschaft, Bonitätsauskünfte und Kenntnisse über Standortfragen sollten den guten Immobilienmakler auszeichnen.