

Qualitätstest Immobilien Makler Deutschland

Der Erwerb und die Veräußerung einer Immobilie, Wohnungen wie Häuser, ist für die meisten Menschen ein Vorgang, bei dem eine professionelle, fachkundige Unterstützung von ersten Überlegungen an, bis zum Einzug oder Verkauf unerlässlich ist. Die Bedeutsamkeit eines Immobilienunternehmens sowie die jedes einzelnen Maklers selbst steigt stetig. Umso wichtiger ist es, den richtigen Partner für Immobiliengeschäfte an seiner Seite zu haben, der in jeder Lebenslage ein professioneller, seriöser Dienstleister ist.

Service und Beratung, Marketing und Kommunikation, Fachkenntnisse und Kompetenzen sind Parameter, die sich messen lassen.

Zum ersten Mal führte 2016 die DMA Deutsche Markenallianz GmbH in Kooperation mit DIE WELT, aus dem Hause der Axel Springer SE im Unternehmen WeltN24 GmbH, Qualitätsanalysen in der Immobilienbranche durch. In rund 75 Städten wird durch umfangreiche, neutrale Tests analysiert, wer die Besten der Besten in ihrer Region sind. Für die Durchführung der Analysen und Tests, Mystery-Shopping-Systeme beinhalten, ein in der Marktforschung standardisiertes Instrument zur Betrachtung und Messung der realen Begebenheiten und Qualitäten, sind Profis der DMA GmbH unterwegs, die besonders geschult sowie alle samt selbst Unternehmer, Unternehmensberater, Experten in Mitarbeitercoachings und/oder IHK Immobilienmakler sind. Ziel ist es, Bürgerinnen und Bürgern wie Interessierten, eine hochwertige Orientierungs- und Entscheidungshilfe zu bieten und eine nachhaltige, kundenorientierte Qualitätsförderung in der professionellen Immobilienvermittlung zu etablieren.

Der Qualitätstest:

Mehr als 4000 Maklerunternehmen aus dem Bereich der Wohnimmobilien-Vermittlung werden in rund 75 Städten und Landkreisen deutschlandweit einer Qualitätsanalyse unterzogen. Ausgangspunkte sind für jede Stadt/Region Marktforschungen des hiesigen Immobilienmarktes. Mit zur Hilfenahme von Informationen aus den drei größten Immobilienportalen (ImmobilienScout, immowelt, immonet) sowie durch Suchmaschinenanalysen wird der aktuelle Wettbewerb abgebildet, der den Markt zu 80-90% repräsentiert. Weiter folgen Prüfungen der Internetauftritte, Inhaltsanalysen der Websites, Präsenzen auf Immobilienportalen und Detailbetrachtungen des Dienstleistungs- und Objektangebots. Mystery Research-Tests via Telefon und E-Mail begleiten die Stadtanalysen.

Bester Service und Beste Beratung – entscheidend ist, der Kunde steht im Mittelpunkt.

Käufer und Verkäufer von Immobilien haben unterschiedliche Interessen. Der Verkäufer möchte den höchsten Preis, die Käufer den möglichst Niedrigsten für ihr neues Zuhause zahlen. In diesem Spannungsfeld ist die Qualität der Dienstleistung eines Immobilienmaklers entscheidend. Eine Rundum-Betreuung beider Parteien, über den gesamten Prozess des Erwerbs bzw. der Veräußerung, eine kompetente, vertrauenswürdige und fachkundige Beratung erfordert eine Ideallösung, die in jedem Fall so individuell ist, wie der Kunde selbst – und jede Immobilie.

Der Kundenbedarf

- Die Wünsche und Vorstellungen des Kunden/Interessenten, seine persönliche Situation, sollten jederzeit im Vordergrund stehen. Daher sollte von Beginn an ein (potenzieller) Kunde aktiv geführt, beraten und betreut werden. Qualifizierte Ansprechpartner sollten jederzeit und zu allen Themenbereichen erreichbar sein. Ob der vermittelnde Makler selbst die Funktionen übernimmt oder mit Unterstützung eines Teams, ist hierbei nicht zwingend entscheidend. Wichtig ist, dass Service und Beratung kompetent gewährleistet sind.
- Ausgeprägte Ortskenntnisse zu Stadt, Region und Standortfaktoren sind besonders für nicht ortskundige Interessenten eine bedeutsame Hilfe. Ebenso ist das Spezialwissen über Mikrolagen, Wertefaktoren und Stadtentwicklungen ein Indiz für die Kompetenz. Und zugleich auch aus Kundensicht eine Hilfe bei der Entscheidungsfindung von Immobiliensuchenden. Für Immobilienverkäufer dienen diese Fähigkeiten einer optimalen Verkehrs- und somit auch Verkaufswertbemessung. Eine realistische Wertermittlung und der daraus resultierende Marktpreis bilden häufigst die Grundlage eines erfolgreichen Immobiliarsachen-Rechtsgeschäftes.
- Juristische Kenntnisse sind, neben spezialisiertem betriebswirtschaftlichen Wissen, essenzielles Werkzeug einer professionellen Immobilienvermittlung. Gesetzliche Grundlagen des Immobilienkaufs/-verkaufs, notarielle Verfahren der Praxis, besondere Eigentumsrecht

und Nutzungsrechte oder Belastungen von Immobilieneigentum erfordern auch hier Spezialwissen und detaillierte, fundierte Fachkenntnisse wie differenzierte Betrachtungen des Einzelfalls. Aussagen müssen stimmen und in jedem Fall belegbar sein.

- Die finanzielle Betrachtungsseite spielt für die meisten Kunden eine übergeordnete Rolle. Für viele Menschen ist der Kauf oder auch der Verkauf einer Immobilie eine einmalige Sache im Leben und immer ein neuer Lebensabschnitt, der mindestens finanziell planbar ist. Professionelle Immobilienmakler arbeiten sehr oft mit Partnern aus der Finanzbranche zusammen oder haben hierfür sogar eigene Abteilungen und Mitarbeiter. Der Makler sollte auch hier als neutrale und vertrauenswürdige Kontaktperson fungieren um sämtliche Kundenbedürfnisse ganzheitlich zu befriedigen.

Wichtig ist in jedem Fall die Beachtung der individuellen und persönlichen Begebenheiten, das Eingehen auf Kundenwünsche und eine exakte Betrachtung des gesamten Prozesses – im Bestfall noch darüber hinaus.