

## Das Berufsbild

Für das Berufsbild des Immobilienmaklers gibt es in Deutschland keine gesetzlich normierten Voraussetzungen. Jeder, der sich zur Ausübung dieses Berufszweiges befähigt fühlt, kann ohne Nachweis einer spezifizierten Qualifikation Wohnungen, Häuser oder Gewerbeobjekte vermitteln.

Aufgrund dessen ist der Beruf des Maklers für viele, im Gegensatz zu einigen Ländern des europäischen Auslands, immer noch ein Bereich mit Berührungängsten. Die Maklertätigkeit wird in der Öffentlichkeit mit einem Beruf assoziiert, der mit relativ wenig Einsatz viel Geld erwirtschaftet.

**Doch die Praxis sieht anders aus:** Von den vielen Maklern, die in den Wochenendausgaben der Tagespresse und im Internet ihre Dienste anbieten, sind die meisten nach einiger Zeit wieder vom Immobilienmarkt verschwunden. Es fehlen vor allem die Grundlagen zum Wesen der Maklertätigkeit und die erforderliche Qualifikation.

Die Immobilienmärkte werden spezifischer, die Rahmenbedingungen komplexer. Diese Anforderungen erfordern, außer persönlichem Einsatz, Talent und kommunikativen Fähigkeiten, ein hohes Maß an Kenntnissen der regionalen Immobilienmärkte sowie Fachwissen rund um die Immobilie. Vor allem die Bewältigung der Summe der Anforderungen, die professionelle Harmonisierung der einzelnen Aufgabenstellungen macht den Erfolg des Maklers als echten Immobilien-Dienstleister aus. Der Maklerberuf ist ein anspruchsvoller und hochinteressanter Beruf und keinesfalls für flüchtige „Geschäftemacher-Mentalitäten“ geeignet.

Gute Makler sind nicht nur Nachweismakler oder Vermittler, sondern auch Begleiter und Berater.

## Die Rechtsgrundlage:

( In der Hauptsache nach §652 bis §654 des BGB )

Es gibt zwei verschiedene Arten der Vorgehensweise, um das Maklerhonorar zu verdienen. Die Tätigkeit als **Nachweismakler** oder / und als **Vermittlungsmakler**.

**Der Nachweismakler** hat die Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages nachzuweisen. Der Nachweis ist erfüllt, wenn der Makler dem Auftragnehmer Kenntnisse übermittelt, die ihn in die Lage versetzen, die Verhandlungen mit dem Ziel des Vertragsabschlusses mit dem Berechtigten ( z.B. Verkäufer / Vermieter ) zu führen. Kommt es infolge der Tätigkeit zum Hauptvertrag, ist der Makler erfolgreich.

**Der Vermittlungsmakler** hat den Abschluss des späteren Hauptvertrages zu fördern ( herbeizuführen ). Hierzu hat er zwischen den Interessen der Parteien zu vermitteln, Nachforschungen anzustellen und Unterlagen und Belege zu beschaffen. Wichtig hierbei ist, dass der Vermittlungsmakler seiner Aufgabe als neutraler Mittler zwischen den Parteien nachkommt. Er hat zwar die Entscheidungsmöglichkeiten der Parteien zu fördern, jedoch hat er alles zu unterlassen, was seine Neutralität gefährden könnte.