



Der Immobilienmakler als Partner des Verbrauchers

Eigentümer von Immobilien und Kauf- oder Mietinteressenten haben ein ständiges Grundbedürfnis: sie möchten oder müssen ein Problem lösen. Sei es aus wirtschaftlichen, geschäftlichen oder persönlichen, privaten Gründen. Um dies lösen zu können, muß ein Immobilienmakler mehr können, als in der Vergangenheit erforderlich war.

Der professionelle Immobilienmakler wird sich zukünftig zum Immobilien-Berater wandeln. Das Ergebnis der Beratung kann sein, daß eine Immobilie verkauft oder gekauft, bzw. vermietet oder gemietet werden muß. Oder eine neue Finanzierung erforderlich und kein Verkauf nötig ist. Daher wird der klassische Immobilienmakler irgendwann verschwinden.

Ein neues Berufsbild - der Immobilienberater

Das heißt: Immobilienmakler, bzw. -berater müssen umfassend ausgebildet sein und sich ständig weiterbilden. In allen Facetten der Immobilienwirtschaft, im rechtlichen und praktischen Umgang mit Immobilien. In einer neu zu schaffenden Ausbildungsordnung werden die Voraussetzungen zu schaffen sein für den in naher Zukunft notwendigen Sachkundenachweis, bevor sich ein Immobilienmakler und -berater selbstständig machen kann.

Honorar statt Provision

Der neue Immobilienberater wird dann virtuos auf der gesamten Klaviatur der Immobilie tätig werden, er wird der kreative Problemlöser für den Verbraucher und sich in Spezialfällen entsprechender Spezialisten und Experten bedienen. Er wird dann auch nicht mehr nur von Provisionen im Erfolgsfalle leben, sondern auch von Honoraren, ähnlich der Tarife von Steuerberatern, Rechtsberatern oder anderer beratender Berufe.

