

# Freundbild Immobilienmakler

**Berufsporträt.** Die Branche leidet unter einem Feindbild, das lange Jahre gepflegt wurde. Das wird anders: Mit High-Level-Ausbildung will man mehr erreichen als mit Imagepolitik.

VON ANDREA LEHKY

Was ich gar nicht leiden kann: Wenn der Makler mir einreden will, das Objekt sei weg, wenn ich nicht sofort zugreife! Raoul Köck eröffnet Manpower-Filialen, übersiedelt sie und schließt sie gelegentlich auch. Gerade hat der Facility-Manager den Umzug der Zentrale und der Wiener Niederlassungen ins neue Headquarter in der Lasallestraße organisiert. 102 Objekte hat er sich dafür angeschaut. Ein Riesenprojekt – wie findet man den passenden Makler dafür?

Mit strukturierter Recherche: Köck hat nach einer Ausschreibung „die besten sechs mit einem Fragekatalog bombardiert“ und sich dann deren Unternehmen präsentieren lassen. Von Gebäuden war da noch gar nicht die Rede: „Die haben ohnehin alle Zugriff auf dieselben Objekte. Wenn nicht direkt, dann machen sie es sich untereinander aus.“

Woran er einen guten Makler erkennt? Köck verhehlt nicht, „privat selbst ein gebranntes Kind“ zu sein. Vor langer Zeit musste auch er „Lehrgeld zahlen“. Das kommt ihm heute zugute. Für ihn zählt der vertrauenswürdige Gesamteindruck, den der Immo-Dienstleister auf ihn macht („bitte nicht schmeig“). Erst danach folgen vernünftige Preise (Richtwert: drei Monatsmieten sind Provisionsstandard, weniger sind Verhandlungssache).

Auch das Verhältnis des Maklers zum Vermieter hinterfragt der Facility-Manager gern. Zu gutem Service gehört, wenn ein Makler ihm hilft, etwa neue Fenster, Zwischenwände oder Ausmalen vom Vermieter übernehmen zu lassen: „Und wenn er daran denkt, das ins Übernahmeprotokoll zu schreiben.“ Richtig beeindruckt kann man ihn mit ungefragten Zusatzleistungen: „Erstklassige Makler beschränken sich nicht auf die Ob-



GRAFIK „Die Presse“ (PW)

jektsuche. Die machen auch Projektmanagement bis hin zum Einrichtungsplan. Manche organisieren sogar den Umzug.“

## Ausbildung statt Imagekorrektur

Solche Perlen sind gar nicht so leicht zu finden. Nicht von ungefähr rangieren Immobilienmakler unter den ungeliebtesten Professionen: „Wenn ich beim Heurigen jemandem meinen Beruf sage,

dreht er sich sofort weg“, seufzt Thomas Malloth, Obmann des Fachverbandes der Immobilien-treuhänder in der Wirtschaftskammer, „noch unsympathischer sind nur Bankdirektoren.“

Wohl gab es eine Zeit, in der „das Glücksrittertum unter den Maklern überhandgenommen hat“. Auch wenn Malloth zugibt, dass „tatsächlich manche so ihr Glück gefunden haben“, stellt sich

der Markt heute schon so komplex dar, dass sich „nur mehr bestausgebildete Leute halten können“.

Von schlichten imagepolierenden Maßnahmen hält Malloth jedoch gar nichts: „Ein einziges schwarzes Schaf und alles ist zunichte.“ Obwohl er dieses dann „sehr zwicken würde“, setzt er lieber auf eine fundierte Ausbildung aller Branchenvertreter: „Ich selbst habe vor 22 Jahren die ersten akademischen Lehrgänge für Immobilien-treuhänder ins Leben gerufen. Als Vollstudium gibt es sie seit zehn Jahren.“ Was bedeutet, dass die ersten Absolventen seit maximal fünf Jahren auf dem Markt sind.

## Seriositätscheck

Zwei große Verbände garantieren den Kunden die Lauterkeit ihrer Schäfchen: die Kammermitgliedschaft (über 5000 Mitglieder) kann sofort durch Verlangen der seit 2011 geltenden „Immobilien-card“ bzw. durch Namenssuche im Verzeichnis [www.immobiliencard.at](http://www.immobiliencard.at) überprüft werden.

Ein wenig elitärer ist die freiwillige Mitgliedschaft im Österreichischen Verband der Immobilienwirtschaft (ÖVI, 480 Mitglieder). „Da kommen überhaupt nur Leute mit entsprechender Ausbildung hinein“, stellt Vorständin Margret Funk fest und verweist auf hohe Integritätsansprüche und einen eigenen Ethikcode: „Wenn einer sein Geschäft gut macht, hat er doch gar kein Interesse, seine Kunden übers Ohr zu hauen.“

Wiewohl sie das Herumhacken auf wohlverdienten Maklerprovisionen ärgert: „Bezahlen tut immer weh. Aber man darf nicht vergessen, was vorher alles geleistet worden ist.“ Sie wünscht sich, dass das Ansehen akademisch ausgebildeter Makler bald in einer Reihe mit dem von Anwälten oder Notaren steht. Und von einem Feindbild will sie gar nichts hören: „Ganz ehrlich – mir ist ‚Freundbild Immobilienmakler‘ viel lieber!“