

Makler 2013: Traumberuf oder hartes Terrain?

19.12.2013, 15:23 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Hein Immobilien*



Ulrike Hein: Maklerbusiness ist Vertrauenssache

Dickes Auto, diamantbesetzte Uhr und die obligatorische Goldkette um den Hals: Gängige Vorurteile, wenn die Sprache auf den Beruf des Immobilienmaklers kommt. Potentielle Mieter stehen Schlange, der Makler hält nur noch die Hand auf und kassiert. Für was eigentlich? Und viel wissen muss er auch nicht, weil ihm jede Immobilie – zumindest in den Ballungsräumen mit wachsender Wohnungsnot - aus der Hand gerissen wird. Dieses Bild wird dann noch verstärkt durch die Berichterstattung in manchen Medien.

„Das Image ist teilweise katastrophal“, konstatiert Ulrike Hein, die mit ihrem Immobilienbüro in Fürstfeldbruck zu Hause ist. Dabei bemängelt sie die oft fehlende oder mangelhafte Ausbildung vieler Neu- und Quereinsteiger: „Wer in den vergangenen fünf Jahren nicht rechtskräftig verurteilt wurde und in einigermaßen geordneten Verhältnissen lebt, erfüllt bereits die Zulassung nach Paragraph 34c der Gewerbeordnung. So liberal geht es nur bei uns zu.“ Und sie hat Recht. So muss in Frankreich jeder Makler ein Wirtschafts- oder Jurastudium absolviert haben, die Niederlande verlangen ein Examen. Aber die Immobilien-Expertin aus dem Westen der bayerischen Landeshauptstadt weiß auch: letztlich entscheidet der Kunde ganz subjektiv, welchem Makler er vertraut. Und wen er oder sie einsetzt, wenn es um den Kauf oder Verkauf einer Immobilie geht, um die Vermietung oder andere Makler-Leistungen.

Daher habe sich Frau Hein von Beginn an konzentriert auf Kunden, die ihre Dienste auch nach dem Bezug der neuen vier Wände in Anspruch nehmen, wie sie heute sagt: Einrichtung, barrierefreies Wohnen, Lichtkonzepte und vieles mehr gehört zu ihrem Portfolio, das sie mit Auge und Ohr am Markt erweitert. „Der Makler muss mit dem Kunden wachsen“, so Heins Credo. Sie investiert viel Zeit in die Beratung, das Sondieren der Wünsche und Anforderungen. Und eigenen Angaben zufolge rät Hein auch schon mal von einem Kauf oder einer Miete ab. Dann nämlich, wenn sie vermute, dass sich ihr Kunde nur von einigen wenigen Punkten verleiten lässt, die später vielleicht bereut würden: „Ich muss einem jungen Ehepaar auch mal sagen, dass das Wunsch-Penthaus zwar ansprechend, aber nicht zweckmäßig ist“, sagt die Immobilien-Fachfrau und fügt hinzu: „Der Kunde soll nicht vorschnell kaufen, sondern gemeinsam mit dem Makler die bestmögliche Lösung suchen“. Dieses Selbstverständnis, so Hein, sei es, das zu dem führt, was heute die eigentliche Herausforderung im Maklerberuf darstelle: der Aufbau nachhaltiger Vertrauensverhältnisse und damit die Grundlage für Empfehlungsgeschäft. Weitere Informationen zu Leitbild und Angebot unter <http://www.hein-immobilien.com>.

Portrait

Das Immobilienbüro Hein wurde 2012 von Ulrike Hein gegründet und hat heute seinen Sitz in Fürstenfeldbruck. Es ist nicht nur Anlaufstelle für Immobilien-Interessenten, sondern auch bei allen Fragen der Wohnraumberatung. Die gelernte Fachfrau, die Mitglied im ivd ist, legt besonderen Wert auf eine ganzheitliche Betrachtung des Themas Wohnen und Leben.

News-ID: 768135 • Views: 725 (Stand: 02.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/768135/Makler-2013-Traum Beruf-oder-hartes-Terrain.html>