

Diese Meldung kann unter <http://www.presseportal.de/meldung/1224843/> abgerufen werden.

# iMakler GmbH

## Maklerlobby ignoriert erfolgreiche alternative Angebote

08.07.2008 - 12:11 Uhr, iMakler GmbH

Bad Soden am Taunus (ots) -

Hinweis: Die zum download bereitgestellte Checkliste gibt hilfreiche Anhaltspunkte für die Entscheidung: ohne Makler, mit herkömmlichem, provisionsbasiertem Makler oder mit Vermittlungsleitung zum Festpreis.

Maklerverband IVD hält nur die klassischen Makler für qualifiziert - sehr viele Immobilienkäufer und -verkäufer sehen das anders: Anbieter wie iMakler sind für sie eine echte Alternative

Der Immobilienmaklerverband IVD stellt in seinem aktuellen Newsletter wieder klar, was er unter dem einzig richtigen Maklerangebot für private Immobilientransaktionen versteht: Das herkömmliche Makler-Modell, das dem Käufer einer Immobilie meist bis über sechs Prozent Provision abverlangt. Der IVD betont in seinen neuen Empfehlungen ausdrücklich: "Ein professionell arbeitender Immobilienmakler ist bei jeder Besichtigung dabei." Dabei wären laut einer repräsentativen Studie des Marktforschungsinstitutes Innofact aus dem Januar dieses Jahres 92 Prozent der Verkäufer bereit, Interessenten selber durch ihre Immobilie zu führen, auch wenn sie einen Makler beauftragt hätten. Über 75 Prozent der Bundesbürger halten die Provision der herkömmlichen Makler für deutlich zu hoch. Die Maklerlobby erweitert damit ihre Weltsicht noch immer nicht auf alternative Anbieter wie iMakler, die die Vermittlung privater Immobilien für einen Festpreis von unter 1.000 Euro anbieten. Bei diesen "New School"-Maklern muss der Verkäufer Interessenten selber durch seine Immobilie führen. "Die Lobby blockt, doch die Kundschaft kommt", stellt Harald Blumenauer, rebellisches, langjähriges Mitglied des IVD und Geschäftsführer von iMakler fest. Für über 350 Objekte wurden dem alternativen Anbieter binnen weniger Monate Vermittlungsaufträge von privaten Immobilienverkäufern erteilt. Blumenauer: "Wir erwarten vom Maklerverband, dass er alternative Vermittlungsangebote fördert."

Sowohl für die herkömmlichen Makler als auch für die alternativen Anbieter gibt es offenbar einen Markt. Nach noch nicht einmal einem Jahr gibt es bereits erste Nachahmer, die ein ähnliches Angebot wie iMakler machen. Auch iMakler hat das Festpreisangebot nicht erfunden, sondern von den holländischen Nachbarn abgeschaut, wo es seit Jahren sehr erfolgreich ist. Blumenauer: "Es gibt verschiedene Typen von Immobilienverkäufern, für die verschiedene Angebote richtig sind." Jeder private Verkäufer eines Eigenheims sollte sich zunächst darüber klar werden, was er wirklich braucht und will. Erst dann sollte er die Entscheidung für eine entsprechende professionelle Unterstützung fällen. Das kann ihm sehr viel Geld sparen.

Über iMakler

iMakler ist ein TÜV-zertifiziertes (ISO 9001) Unternehmen mit einem bundesweit einzigartigen Konzept für private Immobilientransaktionen: Der Preis für die Dienstleistung fällt für den Verkäufer an und liegt bei einer einmaligen Pauschalgebühr von 995 Euro pro Angebot. Die marktübliche Erfolgsprovision für den Käufer und Verkäufer entfällt. Dabei setzt das Unternehmen auf eine intelligente Kombination aus Immobilienexpertise und Technikeffizienz. Die Leistung umfasst: das Feststellen des Marktpreises durch einen unabhängigen Sachverständigen, die professionelle Präsentation des Angebotes und seine Verbreitung in geeigneten Medien, das Arrangieren der Besichtigungen sowie die Durchführung von Verkaufsverhandlungen. Weiterführende Informationen: [www.imakler.de](http://www.imakler.de)

Kontakt für weitere Informationen:

iMakler GmbH  
Harald H. Blumenauer  
Telefon: 06196-56022-01  
E-Mail: [h.blumenauer@imakler.de](mailto:h.blumenauer@imakler.de)

iMakler Pressestelle (c/o Klenk & Hoursch)  
Stephan Hoursch  
Telefon: 069-719168-10  
E-Mail: [stephan.hoursch@klenkhoursch.de](mailto:stephan.hoursch@klenkhoursch.de)

Originaltext: iMakler GmbH

Digitale Pressemappe: <http://www.presseportal.de/pm/68483/>

Pressemappe via RSS: [http://www.presseportal.de/rss/pm\\_68483.rss2](http://www.presseportal.de/rss/pm_68483.rss2)