

Presseinformation**Makler werden ist nicht (so) schwer, Makler sein dagegen sehr**

- **Das Image der Berufszunft in Österreich lässt zu wünschen übrig - aber es bessert sich**
- **10 Tipps um „den Richtigen“ zu finden**

Wien, 28. Juni 2012 – Anlässlich seiner ersten österreichischen Immobilien-Foren in Wien, Graz und Salzburg Ende Juni 2012 hat ImmobilienScout24 hinter die Kulissen geblickt und Imagedaten rund um die Maklerbranche in Österreich erheben lassen^{*)}. Wie viel Vertrauen bringen die Österreicher/innen der Berufsgruppe der Immobilienmakler entgegen? Mehr oder weniger als Politikern und Autoverkäufern? Wie schätzen sie Seriosität, Beratung oder Provisionshöhe ein? Und was wünschen sich die Österreicher/innen von Maklern bei Kauf oder Verkauf von Haus und Hof? Anlässlich der Immobilien-Foren stellte ImmobilienScout24 auch einen Leitfaden für Privatkunden vor, wie sie den passenden Makler ihres Vertrauens finden können.

Makler werden ist nicht (so) schwer, Makler sein dagegen sehr - zumindest, was das Image bei Österreichs Bevölkerung anbelangt. Da zählen Immobilienmakler seit Jahren konstant zu den Schlusslichtern in den Erhebungen. Österreichs Immobilienmakler rangieren auch 2012 in der aktuellen Umfrage gleichauf mit Autoverkäufern auf dem vorletzten Platz. Nur 1,2% der Österreicher/innen schenken diesen Berufsgruppen Vertrauen. Schlimmer steht es nur noch um die Politiker – diese stehen mit nur 1% Vertrauen in der Gunst der Österreicher/innen an letzter Stelle. Wenn´s brennt, fühlen sich die Österreicher/innen gut versorgt: Das höchste Vertrauen genießen Feuerwehrleute (52,8%), gefolgt von Krankenschwestern/Pflegern (46,4%) und Ärzten (45,6%). „Österreichs Makler sind viel besser als ihr Ruf“, so Dr. Patrick Schenner, Country Manager von ImmobilienScout24 in Österreich. „Das Vorurteil, dass Makler der teuerste Schlüsseldienst sind, stimmt schon lange nicht mehr. Wenn die Makler-Leistungen für die Kunden transparenter wären, würde sich das Image bessern.“

Zunft professioneller geworden

Beim Blick hinter die Kulissen zeigt sich ohnedies ein differenzierteres Bild: Rund 28,8% stimmen der Aussage voll zu, „Die meisten Makler sind seriös, aber schwarze Schafe gibt es überall“; 40,2% stimmen der Aussage immerhin „eher zu“. Herr und Frau Österreicher billigen den Maklern auch durchaus zu, professioneller geworden zu sein. 36,4% meinen, Makler seien heute sehr oder eher professionell, auf alle Fälle mehr als vor fünf Jahren (26,2%). 19,6%

stimmen auch der Aussage voll und ganz zu, „Makler sind eine wertvolle Unterstützung, wenn man für die Immobiliensuche wenig Zeit hat.“

Am Preis scheiden sich die Geister

Am wenigsten glücklich sind die Befragten mit der Höhe der Maklerprovision. 30,4% der Befragten meinen, „Makler sind viel zu teuer“. Nur 5,4% der Befragten denken, dass die Maklerprovisionen für die Leistungen, die der Makler bringt, angemessen sind. Rund 15% der Befragten würden eher auf eine Immobilie verzichten, als dass sie eine Maklerprovision zahlen. „Den Kunden ist nicht klar, dass der Makler bereits längst das Gros seiner Leistung erbracht hat, wenn er den Schlüssel im Schloss umdreht. Eine verstärkte Kommunikation über sein Leistungsspektrum wäre sicher hilfreich. Kompetenz hat einfach ihren Preis“, so Dr. Patrick Schenner weiter.

Ehrlich währt am längsten

Die Wünsche der Österreicher/innen an die Maklerzunft sind eindeutig: 78,6% wünschen sich bei Miete oder Kauf am meisten aufrichtige Informationen zum betreffenden Objekt, gefolgt von detaillierten Angaben zu den Nebenkosten (74,8%) und detailliertem Wissen des Maklers zum Objekt (69,2%). Für Verkäufer von Immobilien zählt am meisten die faire Beratung, was den für ihr Objekt erzielbaren Preis anlangt (68,8%). Am wenigsten wichtig ist den Befragten interessanterweise der regelmäßige, aktive Kontakt des Maklers, diesen finden nur 28,6% sehr wichtig. Pünktlichkeit bei den Terminen wünschen sich 65,8% - ein Wunsch, der sicherlich nicht schwer zu erfüllen ist. Rasche Antworten bei Anfragen erhoffen sich 57,2%.

Immobilien-Forum als Branchentreff

Das ImmobilienScout24 „Immobilien-Forum 2012“ richtete sich als Branchentreff an Österreichs Immobilienmakler/innen und setzt sich zum Ziel, die Branche bei ihrer weiteren Professionalisierung zu unterstützen. Branchenexperten wie der Hamburger Makler-Marketingexperte Michael Rosenbauer, der Makler-Trainer Georg Ortner und die Social Media Expert/innen Sabine Hoffmann und Tobias Geipel teilten heuer zum Thema Objektakquise, Vermarktung, Immobilienmarketing und Social Media Trends, Innovationen und Ratschläge. Zu aktuellen Themen referierten auch Vertreter/innen des ÖVI (Österreichischer Verband der Immobilientreuhänder) sowie der Wirtschaftskammer, Fachverband/Fachgruppe Immobilien- und Vermögenstreuhänder.

*) Studie durchgeführt von marketagent.com. Online Interviews mit webaktiven Österreicher/innen zwischen 14 und 69 Jahren, 500 Netto-Interviews, Random Selection nach Quoten, Erhebungszeitraum 25.05.-01.06.2012.

**Über ImmobilienScout24:**

ImmobilienScout24 ist Deutschlands größter Immobilienmarkt. Mit über 6 Millionen Nutzern (Unique Visitors; laut comScore Media Metrix) pro Monat ist die Website das mit Abstand meistbesuchte Immobilienportal im deutschsprachigen Internet, jeden Monat werden über 1,5 Millionen verschiedene Immobilien angeboten. Seit Herbst 2011 ist ImmobilienScout24 in Österreich mit einem eigenen Team vertreten und seit Jänner 2012 mit einem österreichischen Marktplatz online. ImmobilienScout24 ist Teil der Scout24-Gruppe, deren Angebote rund 8 Millionen Menschen nutzen. Das Unternehmen sitzt in Berlin und beschäftigt über 500 Mitarbeiter. Neben ImmobilienScout24 zählen AutoScout24, ElectronicScout24, FinanceScout24, FriendScout24, JobScout24 und TravelScout24 zur Scout24-Gruppe. Scout24 ist ein Teil des Deutsche Telekom Konzerns. Weitere Informationen unter www.immobilienscout24.at.

Pressekontakt:**ImmobilienScout24:**

Uschi Mayer

Fon: +43 699 19423994

E-Mail: uschi.mayer@immobilienscout24.at

Web: www.immobilienscout24.at