

Beruf: Immobilienmakler*in

„Kein Tag gleicht dem anderen.“

*Alexandra Bröckl
im Gespräch mit*

Georg Übelhör

Wohnamour Immobilien

<https://wohnamour.at/>



„Oft wissen wir am Ende mehr über die Immobilie als der Eigentümer“, so Georg Übelhör, Geschäftsführer der Wohnamour Immobilienvermittlung. Durch sein lang gehegtes Interesse an Immobilien und angespornt von einigen schlechten Erfahrungen bei der Immobilienvermittlung wollten er und seine Frau Carmen es wissen und haben ein eigenes Immobilienbüro gegründet. Im Interview mit dem **NEWSletter Berufsinformation** spricht er über die vielfältigen Tätigkeiten bei der Bewertung und Vermittlung von Immobilien, welche Kompetenzen und Fähigkeiten für diesen Beruf wichtig sind und warum vor allem Problemlösungsfähigkeit dazugehört.

NEWSletter Berufsinformation: Können Sie Ihren Beruf mit einem Wort beschreiben?

Georg Übelhör: In meinem Beruf geht es vor allem um Verantwortung. Denn einerseits geht es oft um viel Geld, und andererseits um Menschen und ihre Wünsche, Sorgen und Ängste. Der Kaufprozess einer Immobilie kann von vielen Faktoren beeinflusst werden und deshalb ist es wichtig, dass alles transparent und objektiv und zum Wohle aller Beteiligten abgehandelt wird.

NEWSletter Berufsinformation: Gibt es einen typischen Arbeitsalltag?

Georg Übelhör: Nein, eigentlich nicht. Das Schöne an diesem Beruf ist, dass er sehr abwechslungsreich ist. Beim Beruf des Immobilienmaklers geht es darum, Lösungen zu unterschiedlichen Herausforderungen zu finden. Und jeder neue Auftrag bringt neue Herausforderungen mit sich. Deshalb gleicht auch kein Tag dem anderen.

NEWSletter Berufsinformation: Wie starten Sie normalerweise in den Arbeitstag?

Georg Übelhör: Ich bearbeite E-Mails, bereite mich auf meine Termine vor oder arbeite an einer Immobilienbewertung. Dann geht's meistens weiter zu Auswärtsterminen. In unserem Immobilienbüro kümmere ich mich um den Erstkontakt mit potenziellen Verkäufern und erstelle die Bewertung der Immobilie. Meine Frau Carmen betreut im Backoffice das Objekt weiter und erledigt alle organisatorischen Aspekte. Unsere Makler machen dann die Besichtigungen und die weitere Abwicklung. Mein Tag ist aber jeden Tag anders strukturiert. Vor allem bzgl. der Besichtigungstermine muss man flexibel sein. Oft gilt es zu einer bestimmten Tageszeit zu einer Wohnung bzw. einem Haus zu fahren, um gutes Licht für Fotos zu bekommen. Auch Länge und Fülle der Arbeitstage können sehr unterschiedlich sein. Mal kann es sein, dass man bis 21 Uhr an einer Bewertung oder einem Exposé arbeitet, ein anderes Mal hat man zwei oder drei Stunden wenig zu tun.

NEWSletter Berufsinformation: Zeitliche Flexibilität ist ein wichtiger Aspekt für den Beruf?

Georg Übelhör: Ganz genau. Und man muss bereit sein, auch einmal am Wochenende zu arbeiten, denn da sind die beliebtesten Besichtigungstermine. Auch ist phasenweise mit vielen Anfragen zu rechnen, die teilweise bis spät am Abend eintrudeln können und dann möglichst schnell bearbeitet werden müssen.

NEWSletter Berufsinformation: Was beinhaltet die Bewertung einer Immobilie?

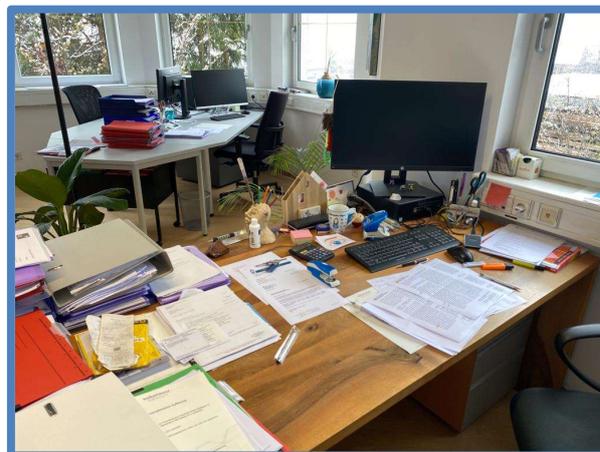
Georg Übelhör: Zunächst nimmt der Verkäufer Kontakt zu uns auf. Beim ersten Termin nehme ich schon den

Grundbuchauszug mit, dort sind die Eigentumsverhältnisse festgeschrieben, die Größe des Grundstücks, Rechte, Belastungen usw. Dann spielt noch das Tiris¹, der Katasterplan mit dem Verzeichnis aller Liegenschaften in Tirol, eine Rolle. Dort sind die Grundstücksgrenzen eingezeichnet bzw. mit den Vermessungspunkten markiert. Das alles verschafft uns einen ersten Überblick und daraus können sich schon erste Fragen ergeben. Mit diesen Informationsgrundlagen schauen wir uns, gemeinsam mit dem Verkäufer, die Immobilie vor Ort genau an. Bei Grundstücken muss man z. B. schauen: Wo steht die eigene Mauer? Auf der eigenen Grundstücksgrenze oder auf der des Nachbarn? Das ist für den zukünftigen Käufer etwa bei der Frage relevant, wer die Erhaltungspflicht für diese Mauer hat. In dieser Phase geht es also darum, möglichst alle Details der Immobilie zu erfassen. Wir Immobilienmakler haften für unsere Angaben und Aussagen gegenüber dem Käufer. Und deshalb muss man sich auch wirklich sehr gut auskennen und sich alle Informationen aneignen. Oft wissen wir am Ende dieser Phase mehr über die Immobilie als der Eigentümer.

NEWSletter Berufsinformation: *Die Immobilie wird also vom Keller bis zum Dach durchleuchtet?*

Georg Übelhör: Ja, da werden viele Informationen zusammengetragen. Bei Bauämtern holen wir die Einreichpläne und Baubescheide ein. Beim Bezirksgericht rufen wir Nutzwertgutachten für Wohnungen ab usw. Jüngere Dokumente können wir oft schon digital abrufen, z. B. Eigentumsverträge oder Kaufverträge. Wenn alle relevanten Dokumente eingeholt wurden, kann die

Bewertung beginnen. Dabei gehen wir nach dem Liegenschaftsbewertungsgesetz vor. Dadurch ergeben sich noch weitere Einflussfaktoren, z. B. die Frage, ob es auf diesem Objekt ein Wohnrecht gibt.



NEWSletter Berufsinformation: *Wie geht es dann weiter?*

Georg Übelhör: Der Preis einer Immobilie setzt sich zusammen aus dem Grundstückspreis und Gebäudewert, abzüglich der Alterswertminderung. Es gibt viele Faktoren, die Einfluss in die Bewertung nehmen. Das Alter eines Gebäudes hat großen Einfluss, aber auch ob Renovierungen durchgeführt worden sind. Weiters spielt die Gegend, in der sich das Grundstück befindet, eine Rolle und wie dort die Preise sind. Dafür können wir z. B. Kaufverträge einsehen und mit der eigenen Bewertung vergleichen. Aber natürlich spielt auch die eigene Erfahrung eine Rolle. Wenn ich weiß, dass eine Wohnung für 4.200 Euro pro Quadratmeter verkauft werden kann, dann wird eine ähnliche Wohnung, in einer ähnlichen Lage und in einem ähnlichen Zustand, wahrscheinlich auch so viel wert sein. Jede Immobilie ist unterschiedlich und muss eigens bewertet werden.

¹ Tiris - Tiroler Rauminformationssystem
<https://www.tirol.gv.at/statistik-budget/tiris/>

NEWSletter Berufsinformation: Was geschieht mit der Immobilienbewertung?

Georg Übelhör: Die Bewertung ist immer ein Anhaltspunkt. Ich habe bereits viele Bewertungen gesehen, die stark voneinander abweichen, auch von gerichtlich beideten Sachverständigen. Wichtig ist, dass die Bewertung auch vom Verkäufer akzeptiert wird. Oft haben Verkäufer zu hohe Erwartungen, haben vielleicht in der Zeitung von steigenden Immobilienpreisen gelesen, oder dass Objekte in Art und Lage wie ihres besonders viel wert sind. Dann kann es manchmal schwierig sein, sich auf einen realistischen Kaufpreis zu einigen. Der ist aber wichtig, damit sich das Objekt auch verkauft.

NEWSletter Berufsinformation: Übernimmt der/die Immobilienmakler*in auch die ersten Verhandlungen mit potenziellen Käufern?

Georg Übelhör: Grundsätzlich ist der Kaufpreis immer Verhandlungssache. Ein Beispiel: Es geht um eine 4-Zimmer-Wohnung, die vor 7 Jahren schön renoviert wurde, und zwar mit einem für den Eigentümer schönen Fliesenboden in allen Räumen. Aber manchen Menschen gefällt ein Fliesenboden in allen Räumen nicht. Und einen Fliesenboden herauszureißen und einen Parkettboden zu verlegen verursacht natürlich Mehrkosten für den Käufer, der den Boden nicht haben will, selbst wenn ihm Lage und Grundriss der Wohnung gefallen. Wenn aber einem anderen Interessenten genau dieser Fliesenboden gut gefällt, dann gibt dieser dafür natürlich mehr für die Wohnung aus als jemand, der weiß, dass er nach dem Kauf noch viel Geld in einen neuen Boden investieren muss. Deshalb ist es wichtig, dass die Seele der Immobilie so gut wie möglich beschrieben und vermittelt wird, damit auch genau die Interessenten angesprochen werden, die auch nach so einer

Immobilie, einer Wohnung mit Fliesenboden, suchen. Und das ist die Kunst des Immobilienmaklers.



NEWSletter Berufsinformation: Wie kommt die Immobilie dann auf den Markt?

Georg Übelhör: Für die Inserate nutzen wir ein Softwareprogramm mit einer Schnittstelle zu verschiedenen Immobilienplattformen. Dort verwalten wir alle Daten, Fotos und Beschreibungstexte der Objektinserate, die dann auf z. B. immoscout24, willhaben, immo.tt usw. erscheinen. Die Interessenten können uns per Nachricht kontaktieren und bekommen das Exposé, ein Leistungsblatt und die Nebenkostenübersicht zugeschickt. Im Exposé ist das Objekt noch einmal detaillierter mit zusätzlichen Fotos, dem Grundriss und der genauen Ortsangabe beschrieben. Im Leistungsblatt ist aufgelistet, was wir als Maklerbüro alles machen. Außerdem werden die Interessenten innerhalb von 24 Stunden vom Makler oder der Maklerin telefonisch kontaktiert. Wenn eine neue Immobilie auf den Markt kommt, können die ersten Tage sehr stressig sein. Da erreichen uns innerhalb von ein paar Stunden schon einmal 30 oder 40 Anfragen, deshalb muss man flexibel reagieren und das kompakt abarbeiten. Wichtig ist, das Eisen zu schmieden, solange es noch heiß ist.

NEWSletter Berufsinformation: Was kommt als nächstes?

Georg Übelhör: Dann werden die Besichtigungstermine vereinbart und das können je nach Objekt sehr viele sein. Bei der Besichtigung kommt dem Makler auch eine wichtige Rolle als Vermittler zum Verkäufer zu. Die Interessenten sind uns gegenüber ehrlicher, deshalb bitten wir die Verkäufer, bei den ersten Besichtigungen nicht dabei zu sein.

NEWSletter Berufsinformation: Wie oft finden Besichtigungen statt, bis es zum Kauf kommt?

Georg Übelhör: Das ist sehr unterschiedlich. Für Interessenten kann es etwa wichtig sein, die Immobilie zu unterschiedlichen Tageszeiten besichtigen zu können. Das bieten wir auch an. Dann können es schon 5-6 Besichtigungen pro Interessenten und Objekt werden. Aber meistens ist es mit 1 oder 2 Terminen erledigt. Wenn es mal ein bisschen länger dauert, bis ein Objekt gekauft wird, können schon 60-70 Besichtigungen pro Objekt zusammenkommen. Bei klassischen Anlegerwohnungen hatten wir aber auch schon einmal den Fall, dass sie der Käufer nicht ein einziges Mal besichtigt hat.

NEWSletter Berufsinformation: Welche Aufgaben hat der Immobilienmakler beim Verkaufsabschluss?

Georg Übelhör: Bei der Besichtigung merkt man bereits, wenn das Interesse konkret wird. Außerdem fragen wir bei jedem Interessenten nach. Bei konkretem Interesse wird ein Termin im Büro vereinbart. Dafür bereiten wir ein Kaufanbot vor. Das ist eine einseitige Willenserklärung mit den Daten der potenziellen Käufer und dem Kaufpreis, den sie sich vorstellen und den Zeitraum, für den sie

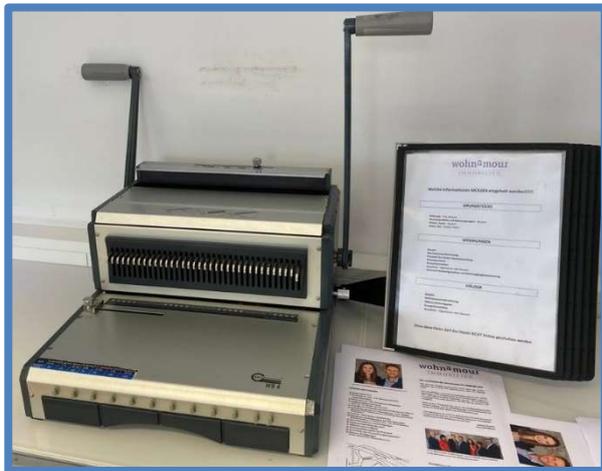
sich binden wollen. Sobald der Verkäufer das Anbot unterschreibt, ist es rechtsgültig und gilt als Vertrag. Dieses gültige Kaufanbot wird dann an einen Rechtsanwalt weitergeleitet, mit der Bitte um Kaufvertragserrichtung. Dann wird der Kaufvertrag unterschrieben und die Übergabe abgewickelt. Der Kaufpreis wird auf ein Treuhandkonto bezahlt, der Verkäufer aus dem Grundbuch ausgetragen und der neue Eigentümer eingetragen. Sobald der neue Eigentümer im Grundbuch einverleibt ist, wird das Geld vom Treuhandkonto auf das Verkäuferkonto überwiesen. Der letzte Schritt ist dann die Übergabe der Immobilie.

NEWSletter Berufsinformation: Welche Tätigkeiten fallen bei der Immobilienvermittlung einer Mietwohnung an?

Georg Übelhör: Bei einer Mietwohnung ist die Bewertung natürlich nicht so umfassend. Dafür kann der Vermittlungsprozess sehr aufwändig werden. Beim Kauf geht es darum, einen geeigneten Käufer für das Objekt zu finden. Bei der Vermittlung einer Mietwohnung soll nicht nur ein geeigneter Mieter für die Wohnung gefunden werden, sondern auch ein Mieter, mit dem auch der Vermieter zufrieden ist. Und manchmal sind die Vorgaben der Vermieter eine große Herausforderung, z. B. keine Mieter mit Haustieren, keine alleinerziehenden Mütter, nur Einheimische usw. Da muss der Makler einen guten Spagat zwischen den Erwartungen der Vermieter und den tatsächlichen Möglichkeiten schaffen. Dabei ist die Provision für die Vermittlung einer Mietwohnung um einiges geringer, bei teilweise höherem Aufwand.

NEWSletter Berufsinformation: Welche Tätigkeiten fallen sonst noch an?

Georg Übelhör: Immobilienmakler sind zwar viel unterwegs und machen Besichtigungen, aber der Job beinhaltet auch sehr viel Büroarbeit. Anfragen müssen beantwortet, Exposés erstellt, Rechnungen verschickt, Hausverwaltungen kontaktiert, Inserate veröffentlicht und Aushänge aktuell gehalten werden. Durch ständig neue Objekte im Portfolio, ist auch immer viel zu tun.



NEWSletter Berufsinformation: Gibt es in der Branche eine Hochsaison?

Georg Übelhör: Das kommt auf die Immobilienart an, aber im Sommer ist eher weniger los und im Frühjahr und Herbst eher mehr. Bei Anlageimmobilien ist die Nachfrage immer gleich hoch. Auch zwischen Weihnachten und Silvester kann einiges los sein.

NEWSletter Berufsinformation: Mit welchen Personen haben Sie beruflich am häufigsten Kontakt?

Georg Übelhör: Das sind vor allem die Verkäufer oder Vermieter von Immobilien und die Interessenten. Dann hat man noch Kontakt zu verschiedenen Experten, wie z. B. zu

Sachverständigen für den Energieausweis, Rechtsanwälten, Fotografen aber auch zu verschiedenen Handwerkern z. B. Elektrikern, Malern, Trockenbauern. Als Immobilienmakler hat man verschiedene Aufgaben zu erledigen. Man muss Fotos machen, Grundrisse zeichnen, Texte schreiben, gut organisiert sein, gut mit Leuten umgehen können und auch psychologisch gut auf die Kunden eingehen können. Das sind schon sehr viele Anforderungen und es ist nicht immer leicht alles abzudecken. In unserem Unternehmen versuchen wir deshalb, dass jeder Mitarbeiter möglichst nach seinen Stärken eingesetzt wird und wir, wo möglich, auf Experten zurückgreifen. Ich mache z. B. gerne Fotos und bin deshalb für die Fotos der Immobilien zuständig. Bei sehr hochwertigen Wohnungen oder Häusern beauftragen wir aber einen professionellen Fotografen. Aber es gibt auch Immobilienmakler, die alles selbst machen und auch Vorgaben darüber haben, wie viele Objekte sie aufnehmen müssen. Wir versuchen uns allerdings auf ein kleineres Angebot aber mit hochwertiger Leistung zu konzentrieren.

NEWSletter Berufsinformation: Was sind die wichtigsten Kompetenzen für den Beruf?

Georg Übelhör: Wichtig sind Fleiß und die Bereitschaft, laufend Neues zu lernen. Auch ich lerne immer noch dazu. In diesem Beruf muss man sich sehr viel rechtliches Wissen aneignen, z. B. aus dem Wohnungseigentumsgesetz, Mietrechtsgesetz sowie dem Raumordnungs- oder Steuerrecht. Dabei kommt man auch mit Spezialbereichen wie dem Elektronik-, Landschaftsschutz- oder Denkmalschutzgesetz in Berührung. Auch in Baurecht muss man sattelfest sein.



Wenn bei einer Besichtigung die Frage auftaucht, was auf das Haus oder das Grundstück gebaut werden kann, dann muss ich das wissen. Und vor allem, muss die Auskunft auch stimmen, denn ich hafte dafür. Außerdem ist es wichtig, dass sich der Käufer beim Makler gut aufgehoben fühlt. Ein Makler muss auch gut mit Menschen umgehen können und eine gute Menschenkenntnis mitbringen. Über all diesen Anforderungen steht aber, dass man sich als Problemlöser sehen sollte. Denn es entstehen immer wieder Situationen, die gelöst werden müssen, und zwar mit der besten Lösung für alle Beteiligten. Das äußerliche Auftreten ist natürlich auch wesentlich, aber ich glaube nicht, dass für professionelles Auftreten immer Anzug und Krawatte notwendig sind. Wichtiger sind ein kompetentes Auftreten und ein breites Wissen, auch was Baumaterialien oder bautechnische Themen betrifft, z. B. was es in etwa kostet, einen Parkettboden zu verlegen, eine Tapete abzuschaben oder elektrische Leitungen zu verlegen. Ich erlebe immer wieder, dass Interessenten mit ganz falschen Schätzungen über Umbaupläne kommen. Wenn man hier als Makler unterstützen kann, ist die Kaufentscheidung noch besser getroffen.

NEWSletter Berufsinformation: Welche sind die wichtigsten Arbeitsmittel?

Georg Übelhör: Das sind die üblichen Geräte in einem Büro: PC, Drucker, Aktenvernichter und ein Laptop im Home Office. Das Handy ist das wichtigste Kommunikationsmittel für den Makler. Wichtig ist auch das Auto, das ist meist selbst mitzubringen. An digitalen Arbeitsmitteln nutzen wir neben üblicher Office-Software das Grundbuchauszugservice, das Tiris und die Software für die Verwaltung der Immobilieninserate.

NEWSletter Berufsinformation: Wie ist Ihr persönlicher Werdegang? Wie sind Sie zu diesem Beruf gekommen?

Georg Übelhör: Immobilien haben mich schon immer interessiert. Weil ich selbst gern handwerklich arbeite, war es lange mein Traum, Wohnungen zu renovieren. Meine Frau und ich haben bei der Wohnungssuche mit Maklern einige schlechte Erfahrungen gesammelt. Wir haben uns gesagt: Wenn wir Immobilienmakler wären, würden wir das besser machen. Und wir können heute auch sagen, dass wir es besser machen als jene, mit denen wir diese schlechten Erfahrungen hatten. Ich habe zwei Jahre lang bei einem Immobilienbüro gearbeitet, um dort die Praxis zu lernen und berufsbegleitend beim WIFI den Kurs für die Befähigungsprüfung zum Immobilienmakler absolviert. Je nach Befähigungsprüfung kann man dann in der Immobilienverwaltung, der -vermittlung oder sogar als Bauträger tätig sein.



sind die Mitarbeiter z. B. freie Dienstnehmer. D.h. sie sind sozialversichert, unfallversichert und bekommen einen monatlichen Fixbetrag überwiesen. Die Provision bei erfolgreicher Vermittlung wird dann abzüglich der monatlichen Beiträge ausbezahlt. Je nach Unternehmen ist die Höhe der monatlichen Beiträge unterschiedlich und je höher der monatliche Beitrag desto geringer der Anteil an Provision für den Makler.

NEWSletter Berufsinformation: Welche Entwicklungsmöglichkeiten bietet der Beruf?

Georg Übelhör: Natürlich kann man sich auch auf bestimmte Immobilien spezialisieren, z. B. Gewerbeimmobilien. Aber klassische Makler decken alle Arten von Immobilien ab. Mich persönlich hat besonders die Möglichkeit der Selbstständigkeit angesprochen. Die ersten 2-3 Jahre waren sehr hart und wer in dieser Zeit nur 40 Stunden arbeitet, dem bleibt auch nicht viel übrig. Das Bild von Immobilienmaklern, das man aus dem Fernsehen kennt, die ein bisschen Kaffee trinken und durch die Wohnung spazieren, hat nichts mit der Realität zu tun. Wenn man den Job liebt und gut machen will, dann ist er sehr zeitintensiv. Man sagt, es dauert 9 Jahre, bis man sich als Makler einen Namen gemacht hat. Das ist anders als bei einem Friseur oder einem Restaurant. Als selbständiger Makler muss man wirklich durchhalten und braucht einen langen Atem.

NEWSletter Berufsinformation: Gibt es auch die Möglichkeit, diesen Beruf als Angestellte*r auszuüben?

Georg Übelhör: Ja, das gibt es auch und da gibt es ganz unterschiedliche Modelle. Bei uns

NEWSletter Berufsinformation: Was möchten Sie Menschen, die sich für Ihren Beruf interessieren, mitgeben?

Georg Übelhör: In diesem Beruf sollte man offen für Neues sein, Organisationstalent mitbringen, mit Rückschlägen und Absagen umgehen können und lösungsorientiert sein. Und natürlich keine Scheu vor Menschen haben.

Vielen Dank für das Gespräch!