

Kommentar vom Herausgeber des www.Immobilien-Profi.de, Herrn Werner Berghaus (05.04.2004)

In erster Linie geht es im Leitartikel nicht um die Maklerdiskussion, sondern um eine Haltung, die in dieser Runde dominiert: Makler sind hochbezahlte Dienstleister, die im Erfolgsfalle 6 Prozent Honorar bei einer Immobilientransaktion verdienen. Dass dies ein Erfolgshonorar ist, sollte man zwar gegenüber den Kunden kommunizieren, für den Makler sollte es ein Honorar sein, dass man sich verdient hat. (Andernfalls wird der Erfolgsfall dann schnell in die Nähe eines Lotteriegewinns gerückt).

Im Vergleich zu Maklern sind alle anderen Fachleute, rund um die Immobilie, seien es Architekten, Sachverständige, Rechts- oder Steuerberater, billig zu haben. Wenn ich als Dienstleister davon lebe, dass ich anderen eine Arbeit abnehme (die diese evt. selber erledigen könnten - wenn auch nicht so perfekt), dann muss ich dies auch leben. Dann kann ich nicht hingehen und mich ständig nach Billigangeboten umschauen. Den im Editorial beschriebenen Effekt, dass Zeit gegen Geld getauscht wird, der ist auch in der MDisk spürbar - aber dort gehört dies nicht hin. Ferner herrscht in dieser GRuppe (sofern man von den üblichen Beiträgen ausgeht) eine feindselige Haltung gegenüber Dienstleistungen und Angeboten. Dies hat bisher jeder zu spüren bekommen, der auf interessante Leistungen aufmerksam gemacht hat. Nur wenn etwas vermeintlich kostenlos angeboten wird, herrscht interessierte Aufmerksamkeit.

Dies war das Thema des Editorials und dazu sind auch schon einige Glückwünsche hier eingetroffen.