

Presseinformation

Immobilien/Wohnen/Mieten/Preise/Recht/Dienstleistung

Mietervereinigung mit fadenscheinigen Argumenten – BILD

Anhänge zur Meldung unter: <http://presse.leisuregroup.at/home/Team>

Utl.: Immobilienportal FindMyHome.at nimmt zur Kampagne der Mietervereinigung Stellung und präsentiert Umfragewerte, die Wiener Maklern ein durchwegs positives Zeugnis ausstellen. =

(LCG9168 – Wien, 18.09.2009) „Die Aussagen der Mietervereinigung sind wieder einmal ein gefundenes Fressen, um den Maklerberuf an den Pranger zu stellen“, kontern **Bernd Hlawa** und **Benedikt Gabriel**, Geschäftsführer des renommierten Immobilienportals FindMyHome.at, auf dem über 20.000 Immobilien angeboten werden, auf die fadenscheinigen Vorwürfe der Mietervereinigung. Diese unterstellte jüngst in einer Aussendung den Maklern, zu hohe Gebühren für geringe Leistungen zu verrechnen und MieterInnen durch „Maklertricks“ rechtswidrige Mehrkosten zu verursachen.

Zwtl.: Realität spricht eine andere Sprache.

Schon zu Beginn des Jahres hat FindMyHome.at aufgrund der fortlaufenden Berichterstattung einen eigenen Mystery Shopping-Test mit 25 per Zufallsgenerator ausgewählten Maklerbüros durchgeführt, die in den Kriterien Timing, Kompetenz, Auftreten und persönliches Auftreten bewertet wurden. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: 14 Büros erhielten in allen Kategorien ein „sehr gut“, weitere sieben Büros ein „gut“, zwei „befriedigend“ und nur ein Büro „eher schlecht“. Die Vergleichszahl der getesteten Maklerbüros ist somit doppelt so hoch wie jene der Mietervereinigung.

Der Vorwurf der Mietervereinigung, dass acht von zehn Maklern neben der gesetzlichen Höchstprovision zusätzliche „Körperbargelder“ eingestreift haben sollen, können Gabriel und Hlawa aufgrund der

ihm vorliegenden Testergebnisse nur strikt von der Hand weisen. Ebenso beurteilen die Immobilienexperten die Aussage der Mietervereinigung, dass die Provisionen aufgrund einer durchschnittlichen Besichtigungsdauer von „nur“ 15 Minuten als eindeutig zu hoch sein, als „puren Zynismus und reine Propaganda“.

Zwtl.: Gestiegenes Anforderungsprofil an die Makler.

Das Anforderungsprofil eines Maklers ist heutzutage sehr vielseitig und setzt sich aus verschiedensten Berufsgruppen und Kenntnissen zusammen. „Makler müssen nicht nur als Vermarkter, Verkäufer und Mediatoren fungieren, sondern benötigen auch steuerliche und juristische Kenntnisse. Ganz zu Schweigen davon, dass sie ohne Sicherheit auf Ertrag erheblich in Vorleistungen gehen müssen“, so Hlawka und Gabriel weiter. Laut Statistik bedarf es im Schnitt 24 Terminen, bis eine Vermittlung abgeschlossen ist. Im Falle von Eigentumsobjekten liegt die durchschnittliche Vermarktungszeit sogar zwischen fünf und sieben Monaten, wobei die Makler die kostenintensive Bewerbung in Print- und Onlinemedien auf eigenes Risiko finanzieren müssen.

Zwtl.: Internet bietet volle Transparenz.

„Das Internet schafft volle Transparenz“, entgegnet Gabriel und Hlawka die haltlosen Vorwürfe der Mietervereinigung. Hier haben Interessenten bereits vor Besichtigungsterminen umfangreiche Vergleichsmöglichkeiten und in jedem seriösen Angebot sind die Vermittlungsprovisionen klar ausgewiesen.

(S E R V I C E – Website: <http://www.findmyhome.at>)

Das Bildmaterial steht zum honorarfreien Abdruck bei redaktioneller Verwendung zur Verfügung. Weiteres Bild- und Informationsmaterial finden Sie im Pressebereich unserer Website unter <http://www.leisuregroup.at>.
(Schluss)

Rückfragehinweis:

leisure communications

Sarah Gasser

Tel.: (+43 664) 856 3004

E-Mail: gasser@leisuregroup.at