

# Checkliste für einen guten Makler: 20 Tipps

Wenn Sie einen Immobilienmakler beauftragen, sollten Sie auf bestimmte Eigenschaften achten. Unsere Checkliste zeigt Ihnen auf, worauf es dabei ankommt.

## **#1: Marktkenntnis**

Gute Makler kennen die Marktpreise. Sie nehmen selbst eine Wertermittlung der Immobilie vor. Daher verfügen Sie über die Kompetenz, Sie zu einem angemessenen Angebotspreis zu beraten.

## **#2: Fachkompetenz**

Ein Makler sollte über ausreichende Erfahrungen beim Immobilienverkauf verfügen. Nur so kann er Ihnen bei auftretenden Problemen helfen.

## **#3: Planvolle Vorgehensweise**

Der Verkauf einer Immobilie muss planvoll erfolgen. Professionelle Immobilienmakler erstellen vor der Vermarktung ein Verkaufskonzept. Sie können die Dauer des Verkaufsprozesses realistisch einschätzen.

## **#4: Verkaufsunterlagen erstellen**

Sie benötigen viele Verkaufsunterlagen. Ein kompetenter Makler hilft Ihnen, diese zu erstellen und zusammenzutragen. Das sind zum Beispiel die Flurkarte und der Grundbuchauszug. Auch ein aussagekräftiges Exposé gehört zu den Unterlagen, das der Makler erstellt und auf eigene Rechnung an die Interessenten verschickt.

## **#5: Bewerbung der Immobilie**

Der Makler schaltet auf eigene Rechnung Verkaufsanzeigen in Online-Portalen wie eBay, Immonet, Immowelt und Immoscout sowie in Tageszeiten. Außerdem präsentiert er die Immobilie auf der eigenen Webseite. Manchmal setzt er auch auf das Verkaufsschild vor Ort.

## **#6: Gemeinschaftsgeschäfte**

Der Makler kann die Immobilie auch anderen Maklern zur Mitbearbeitung anbieten.

# Checkliste für einen guten Makler: 20 Tipps

## **#7: Besichtigung**

Die Besichtigungstermine sind durch den beauftragten Makler zu organisieren, was sehr aufwendig ist. Wichtig: Vor der Besichtigung selektiert der Makler die Interessenten vor. Einige von ihnen sind keine ernsthaften Kaufinteressenten. In diesem Sinne berät er sie auch, um allen Seiten unnötige Besichtigungen zu ersparen. Bei der Begehung des Objekts ist der Makler vor Ort.

## **#8: Service-Leistungen**

Hierzu gehört beispielsweise die Erstellung eines Gebäudeenergieausweises, um die sich der Makler kümmert.

## **#9: Erreichbarkeit des Maklers**

Seriöse Makler sind zu den üblichen Zeiten stets telefonisch erreichbar. Auch auf Mailanfragen antworten sie schnell.

## **#10: Verkaufskompetenz**

Professionelle Immobilienmakler führen die Verkaufsverhandlungen, um einen Preis zu finden, mit dem beide Seiten – Verkäufer und Käufer – zufrieden sind.

## **#11: Kaufvertrag und Abwicklung**

Die Vorbereitung des Kaufvertrages und die Abstimmung des Notartermins übernimmt ebenfalls der Makler. Beim Notartermin ist er zugegen.

## **#12: Maklervergütung**

Der Makler trägt die Kosten der Vermarktung. Sein Honorar erhält er aber nur im Erfolgsfall.

## **#13: Haftpflichtversicherung**

Seriöse Immobilienmakler verfügen über eine Haftpflichtversicherung, die Vermögensschäden von ihnen und ihren Kunden abwendet.

# Checkliste für einen guten Makler: 20 Tipps

## **#14: Kundenpflege**

Nach dem Verkauf ist der Makler weiter für den Kunden da, falls es offene Fragen gibt.

## **#15: Beratung ohne Zeitdruck**

Qualifizierte Makler nehmen sich genügend Zeit für ihre Kunden. Sie empfangen diese in ihrem Büro oder besuchen sie auf deren Wunsch und erzeugen keinen Druck, um schnell zu einem Maklervertrag zu kommen.

## **#16: Individuelle Beratung**

Kunden benötigen eine intensive und individuelle Beratung. Der Makler erfragt genau ihre Wünsche und ermittelt auch ihre wirtschaftliche Situation, um angemessene Vorschläge zur Vermarktung zu unterbreiten.

## **#17: Besichtigungstermine mit Beratung**

Der Verkäufer trifft potenzielle Käufer erstmals beim Besichtigungstermin. Seriöse Makler nutzen diese Gelegenheit, um beide Seiten angemessen zu beraten und ihre unterschiedlichen Interessen aufzuzeigen und auszugleichen. Die Beratung erfolgt grundsätzlich problembewusst. Es ist unrealistisch, dass sich ein Käufer und ein Verkäufer von vornherein über den Preis einig sind. Der Makler kennt die einschlägigen Probleme und arbeitet darauf hin, sie beiden Seiten aufzuzeigen und letztendlich auszuräumen.

## **#18: Provision**

Seriöse Makler nehmen eine angemessene Provision. Hierüber schließen sie mit ihren Kunden einen schriftlichen Vertrag ab.

## **#19: Ausbildung**

Gute Makler haben eine einschlägige Ausbildung absolviert und bilden sich weiter.

## **#20: Maklerbewertungen**

Online-Maklerbewertungen sind Fake News. Bewerten Sie den Makler anhand unserer Checkliste, um nicht an ein rabenschwarzes Schaf der Branche zu geraten. Bei uns sind Sie bestens aufgehoben!