

Checkliste für die Auswahl des richtigen Maklers

Diese Fragen sollten vor der Wahl eines Maklers zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet werden. Die meisten Makler werden Ihnen sehr gerne die für Ihre Entscheidung nötigen Informationen zur Verfügung stellen.

Berufliche Qualifikation

1. Sind Sie von Hauptberuf Immobilienmakler?
2. Gibt es andere Tätigkeiten, die Sie an einer hauptberuflichen Maklertätigkeit hindern könnten?
3. Haben Sie weiterführende Schulungen / Fachseminare besucht?
4. Verfügen Sie über Fachdiplome zum Berufsbild Immobilienmakler?
5. Verfügen Sie über Aussagen zur Kundenzufriedenheit sowie aktuelle Referenzen?

Marketingkenntnisse

1. Verfügen Sie über einen „Marketing-Plan“, der individuell auf meine Bedürfnisse zugeschnitten wird?
2. Stellen sie spezifische und aktuelle Marktinformationen zur Verfügung? (Markt- und Wettbewerbsanalyse, Trends und Bewegungen am Markt)
3. Verwenden Sie neben Inseraten und Interneteinträgen auch andere Systeme und Hilfsmittel, um potentielle Käufer über mein Objekt zu informieren?

Erfolgsbilanz

1. Wie ist das Verhältnis Ihrer verkauften Immobilien zu den Aufträgen (Abschlussquote)?
2. Wie lange ist die durchschnittliche Zeitspanne vom Auftrag bis zum Verkauf?
3. Wie ist das durchschnittliche Verhältnis zwischen Angebotspreis und Verkaufspreis?

Weiteres

1. Sind Sie mein Ansprechpartner oder Ihr Assistent / Ihre Assistentin?
2. Wie oft werden wir miteinander in Verbindung stehen?
3. Bieten Sie mir eine schriftliche Rücktrittsmöglichkeit ohne Kostenfolge, falls ich nicht mit Ihren Leistungen zufrieden bin?
4. Sind Sie bereit, das Objekt auch anderen Immobilienvermittlern oder deren Käufern zu überlassen? (Gemeinschaftsgeschäft)

Sollten Sie auf diese Fragen negative oder ausweichende Antworten erhalten, so ist zu empfehlen, sich nach einem anderen Immobilienvermittlungsbüro umzusehen. Die Wahl der richtigen Person ist für die Vermarktung Ihrer Immobilie (oder auch die Suche einer solchen) der Faktor Nr. 1!