

Checkliste – zu beachten vor der Beauftragung eines Maklers

Die folgende Checkliste verschafft Ihnen einen Überblick, welche Fragen wichtig sind, wenn Sie einen Makler beauftragen wollen, um Ihre Immobilie zu verkaufen:

- Nimmt sich der Makler Zeit für Sie?
- Wie hoch ist seine Erfolgsquote innerhalb des letzten Jahres?
- Bietet er Ihnen bereits beim Erstkontakt kompetente Beratungsleistungen an?
- In welchem Bereich liegt seine Spezialisierung? Oder handelt es sich um ein Büro mit einem umfassenden immobilienwirtschaftlichen Portfolio (privat/gewerblich, Verkauf, Vermietung, Hausverwaltung)?
- Kann er Ihnen Partner/Experten ausserhalb seines Bereichs empfehlen?
- Welche und wie viele Online-Immobilienportale nutzt Ihr potenzieller Makler? Als Richtwert kann hier eine aktive Präsenz auf drei bis vier Plattformen dienen.
- Wie ist seine eigene Internetpräsenz gestaltet (Aktualität und erster Eindruck)?
- Nutzt er für die Vermarktung seiner eigenen Leistung sowie für Kundenaufträge Online-Medien wie Newsletter oder Social Media?
- Schaltet er parallel zu Online-Anzeigen auch Zeitungsinserate?
- Ist er in der Lage, Ihnen seine geplante Verkaufsstrategie für Ihr Objekt in detaillierter Weise zu erläutern?
- Nimmt der Makler eine kostenlose und detaillierte Bewertung Ihrer Immobilie vor?
- Falls für die Bewertung Preistabellen zum Einsatz kommen: Gibt es Nachweise über die tatsächlich erzielten Preise?
- Nennt er Ihnen den Verkaufswert des Objektes erst, wenn er Einblick in alle relevanten Unterlagen genommen hat?
- Gibt es Referenzobjekte sowie persönliche Referenzen, die Sie gegebenenfalls kontaktieren können?
- Verfügt der Makler über Kooperationspartner für eine Immobilienfinanzierung?
- Wie hoch ist die Maklerprovision? Ist die Provision verhandelbar?