



**Checkliste für
die Maklersuche**

Guter Ruf/Referenzen

Suchen Sie sich einen Makler, der Ihnen hervorragende Referenzen und viele zufriedene Kunden vorweisen kann. Erkundigen Sie sich in Ihrem Freundes- und Bekanntenkreis nach einem guten, erfahrenen Makler. Auch positive Online- Bewertungen, Zertifizierungen und eine lange Unternehmensgeschichte sind Anzeichen für ein seriöses Maklerbüro.

Standort in der Nähe/Marktnähe

Suchen Sie sich einen Makler, der den lokalen Immobilienmarkt und somit Angebot und Nachfrage in Ihrer Region bestens kennt. Nur so kann der Makler den Wert Ihrer Immobilie realistisch einschätzen, kennt den idealen Zeitpunkt für den Verkauf sowie die besten Vermarktungsstrategien und kann Ihnen eine Prognose darüber geben, wie lange der Verkauf in etwa dauern wird.

Großer Kundenstamm

Oftmals ist ein Hausverkauf über einen Makler deutlich schneller abgewickelt, weil dieser bereits über einen großen Kundenstamm potentieller Interessenten verfügt und diese zielgerichtet ansprechen kann.

Qualitätsmerkmale/Zertifizierungen/Mitgliedschaften

Ist der Makler Mitglied in einem Makler-Verband? Kann er Zertifizierungen (z.B. vom TÜV oder die Maklernorm DIN EN 15733) oder andere Auszeichnungen vorweisen, die auf bestimmte Qualitätsstandards schließen lassen? Ist er ausgebildeter Immobilienkaufmann/frau, Immobilienfachwirt oder hat ein entsprechendes

Einschätzung zum Verkaufszeitpunkt

Ist der Zeitpunkt gerade günstig? Wie lange wird der Verkauf schätzungsweise dauern?

Professionelle Beratung ohne Zeitdruck

Ein seriöser Makler nimmt sich Zeit für Sie, berät Sie in finanzieller und juristischer Hinsicht, gibt Ihnen ehrliche Prognosen und vereinbart gemeinsam mit Ihnen ein realistisches Verkaufsziel. Außerdem gibt er Ihnen Tipps, welche kleinen Verschönerungs- und Renovierungsarbeiten am Haus sich auszahlen werden.

Finanzielle Beratung

Was ist das Haus wert? Mit welchem Angebotspreis kann man starten? Welches Verkaufsziel muss aus persönlichen Gründen des Verkäufers erzielt werden? Welche Möglichkeiten gibt es bei einer laufenden Finanzierung?

Haftpflichtversicherung

Jedem noch so guten Makler kann ein Fehler unterlaufen: Er hat dem Käufer versehentlich das falsche Baujahr genannt, eine falsche Auskunft zu Bauvorschriften gegeben oder falsche Angaben zu Sanierungsmaßnahmen gemacht. Stellt der Käufer diesen Irrtum nach Vertragsabschluss fest, kann es passieren, dass er den Makler (oder sogar Sie als Verkäufer) auf Schadensersatz verklagt und der Makler für seinen Fehler haften muss – es sei denn, er hat eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

Ehrlichkeit und Transparenz

Natürlich möchten Sie Ihr Haus möglichst schnell und für möglichst viel Geld verkaufen. Unseriöse Makler versprechen Ihnen da schnell das Blaue vom Himmel, um den Auftrag zu ergattern. Ein guter Makler dagegen geht auch auf Probleme und mögliche Hindernisse ein und bespricht aktiv die fällige Provision. Achten Sie darauf, dass Ihnen der Makler realistische, sachlich fundierte Prognosen nennt und diese begründet.

Großes Netzwerk

Bei Bedarf unterstützt der Immobilienmakler Sie mit seinem großen Netzwerk an Gutachtern, Anwälten, Notaren, Architekten, Energieberatern und Co.

Verkaufsstrategien

Der Makler sollte Sie im Vorwege über seine Verkaufsstrategien informieren: Wo wird er die Immobilie bewerben? Welche Zielgruppe will er ansprechen? Welche möglichen Probleme sieht er? Welche Lösungen bietet er an? Wie hoch schätzt er den Aufwand ein? Zudem erstellt er ein ansprechendes Exposé mit professionellen Fotos und informiert Sie stets über seine Verkaufsaktivitäten.

Positive Kundenorientierung

Der Makler berät und unterstützt Sie umfassend während des gesamten Prozesses und idealerweise auch noch danach, verhält sich auch den Interessenten gegenüber sympathisch, hilfsbereit und kundenfreundlich, kümmert sich um die Terminierung und Durchführung der Besichtigungstermine, hält Sie immer auf dem Laufenden und unterstützt alle Parteien bei finanziellen und juristischen Angelegenheiten.