

Der große Maklertest

Hier erhalten Sie einen Fragebogen mit 35 Fragen, die Sie stellen müssen, wenn sich Ihnen ein Makler vorstellt. Achtung! Beauftragen Sie nicht irgendeinen Makler, bevor Sie nicht diesen speziellen Fragebogen gelesen haben.

Denn: nicht alle Immobilienmakler sind gleich. Wenn Sie sich entscheiden, die Hilfe eines Immobilienmaklers zu suchen, wenn Sie Ihr Heim verkaufen oder ein neues kaufen möchten, brauchen Sie einige gute Informationen, bevor Sie irgendetwas unternehmen.

Den richtigen Immobilienmakler herauszufinden, ist eine dieser entscheidenden Angelegenheiten - das kann Ihnen Tausende von Euros Ihres Vermögens erhalten - oder kosten.

Hier sind sehr spezielle Fragen gestellt, welche Sie zu Ihrer Sicherheit abfragen sollten, damit Sie die beste Vorstellung darüber erhalten, welchen Makler Sie nehmen können.

Viele Immobilienmakler ziehen es vor, dass Sie diese Fragen nicht stellen, weil Sie möglicherweise dann die Erkenntnis gewinnen werden, dass seine ehrlichen Antworten Ihnen eine sehr gute Vorstellung darüber vermitteln, welches Ergebnis Sie erzielen werden, wenn Sie genau diesen Makler beauftragen. Lassen Sie uns den Tatsachen ins Auge sehen - bei Immobilien wie auch im Leben – nicht alle Dinge sind gleich beschaffen.

Einen Immobilienmakler zu beauftragen ist eigentlich wie jeder übliche Vorgang, eine Arbeitskraft einzustellen – dabei sitzen aber Sie hinter dem Schreibtisch des Chefs. Es ist nämlich sehr entscheidend, die richtige Auswahl zu treffen, wem Sie die Sache in die Hand geben wollen, weil es wahrscheinlich die größte wirtschaftliche Unternehmung ist, die Sie jemals durchführen werden.

Um Ihnen als Eigentümer zu helfen bei der Wahl, einen besseren Makler zu finden und zu bewerten, haben Experten aus der Wirtschaft und Kunden gemeinsam diesen speziellen Fragebogen erstellt mit dem Titel "Testen Sie Ihren Makler". Dieser Fragebogen erhält 35 entscheidende Fragen, die Ihnen helfen, sich eine genaue Vorstellung darüber zu machen, wie gut die Tätigkeit dieses Immobilienmaklers für Sie sein kann.

Viel Erfolg bei der Auswahl.

Ihr Raimund Wurzel

Falls Sie einen Makler beauftragen wollen - oder schon einen beauftragt haben - prüfen Sie die Leistungen des Maklers:

	Makler A	Makler B	Makler C	selbst
1. Hat Ihr Makler eine fachlich einwandfreie Verkaufsanalyse durchgeführt?				
2. Wurde eine Marktpreis-Ermittlung durchgeführt?				
3. Hat Ihr Makler eine Markt- und Wettbewerbanalyse durchgeführt?				
4. Hat Ihr Makler nach allen für den Verkauf wichtigen Dokumenten gefragt?				
5. Hat Ihr Makler Sie aufgeklärt über die Durchsetzbarkeit Ihrer Angebotsbedingungen?				
6. Hat Ihr Makler Ihre Immobilie gründlich angeschaut?				
7. Hat Ihr Makler alle bedeutenden Daten Ihrer Immobilie genau aufgenommen?				
8. Hat Ihr Makler Sie über eventuelle Mängel Ihrer Immobilie informiert?				
9. Hat Ihr Makler mit Ihnen über Mängelbeseitigung gesprochen?				
10. Hat Ihr Makler optische Maßnahmen zur besseren Präsentation Ihrer Immobilie vorgeschlagen?				
11. Hat Ihr Makler eine Immobilien-Fachausbildung?				
12. Nimmt Ihr Makler an beruflichen Weiterbildungen teil?				
13. Ist Ihr Makler in der Lage, Kostenvoranschläge zu unterbreiten für Sanierungen und/oder Modernisierungen?				
14. Ist Ihr Makler in der Lage, Ihnen einen Energiepass anzubieten, bzw. zu erstellen?				
15. Informiert Sie Ihr Makler über alle Verkaufsaktivitäten?				
16. Bietet Ihr Makler einen vorbildlichen Besichtigungsservice an?				
17. Ist Ihr Makler in der Lage, konkrete Zielgruppen für Ihre Immobilie anzusprechen?				
18. Hat Ihr Makler Kontakte zu Finanzierungsspezialisten?				
19. Bietet Ihr Makler Ihren potenziellen Käufern eine Finanzierungsberatung an?				
20. Ist Ihr Makler in der Lage, die Immobilie Ihrer potenziellen Käufer marktgerecht zu verkaufen?				
21. Macht Ihr Makler mit anderen Maklern Gemeinschaftsgeschäfte?				
22. Gehört Ihr Makler einer größeren Maklergemeinschaft an?				
23. Hat Ihr Makler einen kundenfreundlichen Verkaufsauftrag?				
24. Ist der Verkaufsauftrag auch mit einer Ausstiegsklausel versehen?				
25. Ist Ihr Makler in der Lage, spezielle Marketingveranstaltungen durchzuführen, z.B. Tag der offenen Tür?				
26. Beherrscht Ihr Makler das sog. „Bieterverfahren“?				
27. Hat Ihr Makler vorgeschlagen Verkaufsschilder aufzuhängen?				
28. Hat Ihr Makler ein emotional gestaltetes Exposé angefertigt?				
29. Hat Ihr Makler emotional ansprechende Fotos angefertigt?				
30. Ist Ihr Makler in der Lage, Ihre Immobilie in über 20 Internetportalen darzustellen?				
31. Hat Ihr Makler Ihre Immobilie Ihren Nachbarn angeboten?				
32. Hat Ihnen Ihr Makler eine Flyer-Aktion angeboten?				
33. Ist Ihr Makler ständig erreichbar – auch am Wochenende?				
34. Ist Ihr Makler ständig mit Ihnen in Kontakt?				
35. Kann Ihr Makler mit Gläubigern und Banken kompetent verhandeln – auch in kritischen Situationen?				