

Wie finden Sie einen kompetenten Makler?

Die beste Gewähr für ein erfolgreiches Immobiliengeschäft ist die Zusammenarbeit mit einem richtigen Immobilienmakler. Beachten Sie daher folgende Kriterien, wenn Sie den guten Makler finden möchten:

Nehmen Sie sich die Zeit und besuchen Sie den Makler in seinem Büro. Überzeugen Sie sich von seinem professionellen Arbeitsumfeld und der Ernsthaftigkeit und Intensität, mit der er seinen Beruf ausübt. Fragen Sie ihn, ob er mit Experten oder Spezialisten, z.B. Bausachverständigen oder Finanzierern zusammenarbeitet, denn niemand kann immer alles wissen. Einzelkämpfer sind in der Maklerbranche selten erfolgreich.

Legen Sie großen Wert darauf, dass Ihr Makler sich für Ihr Anliegen Zeit nimmt und sich mit Ihren individuellen Wünschen und Bedürfnissen umfassend auseinandersetzt. Denn schliesslich handelt es sich bei einem Immobilienkauf- oder Verkauf um eines der wichtigsten wirtschaftlichen Unternehmungen in Ihrem Leben. Lassen Sie sich nicht einfach mit einigen Adressen und den üblichen Sprüchen abspeisen.

Fragen Sie den Makler nach Referenzen und bereits abgewickelten Geschäften, fragen Sie ihn nach seiner Ausbildung und danach, ob er auch an Weiterbildungsmaßnahmen teilnimmt. Damit unsere Makler Sie jederzeit kompetent beraten können, betreibt DIV-AbacO eine eigene Immobilienmakler-Akademie.

Sie möchten in der nächsten Zeit ernsthaft eine Immobilien kaufen? Dann sollte Sie der Makler über Chancen und Risiken ehrlich und offen informieren und Ihnen seine Einschätzung über die Realisierbarkeit Ihrer Bedingungen mitteilen. Seien Sie vorsichtig und werden Sie hellhörig, wenn die Umstände eines Immobilienerwerbs als absolut problemlos dargestellt werden.

Sie möchten sich von Ihrer Immobilie in der nächsten Zeit oder auch später trennen. Der Makler soll Ihnen genau erläutern, wie er vorgehen möchte und dabei alle Umstände des Verkaufs berücksichtigen. Er soll Ihnen zeigen, welche Marketing-Maßnahmen er ergreifen möchte und in welcher Zeit und zu welchem Preis er Ihre Immobilie realistischer Weise verkaufen kann. Ein professionell arbeitender Makler erstellt einen Marketingplan und erläutert Ihnen seine Verkaufsstrategie. Auch sollte er in der Lage sein, Ihnen ein recht genaues Bild der aktuellen Marktlage zu vermitteln.

Werden Sie auch hier hellhörig und vorsichtig, wenn Ihr Makler behauptet, dass der Verkauf Ihrer Immobilie „reine Formsache“ sei, da er über ausreichend vorgemerkte Kunden verfüge.

Ein professioneller und seriöser Makler ist vor allem Berater und Dienstleister und nicht Verkäufer. D.h., dass er sich mit Ihren Wünschen und Bedürfnissen und möglichen Problemen auseinandersetzt, und Ihnen nicht einfach Versprechungen macht.

Ein guter Makler wird Sie beim Gang zum Notar und auch danach nicht alleine lassen, sondern Ihnen weiterhin mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Checkliste für einen professionellen Makler.

Stellen Sie dem Makler die folgenden Fragen:

a.) nach der beruflichen Qualifikation

- Sind Sie hauptberuflich Immobilienmakler?
- Haben Sie weiterführende Schulungen/ Fachseminare besucht?
- Welche Fachseminare haben Sie besucht?
- Arbeiten Sie mit Maklerkollegen zusammen - innerhalb und ausserhalb Ihres Büros?

b.) nach seinen Marketingkenntnissen

- Erstellen Sie einen Marketingplan, der individuell auf meine Bedürfnisse zugeschnitten wird?
- Stellen Sie spezifische und aktuelle Marktinformationen zur Verfügung?
 - Aktuelle Analyse des Marktes/ der Wettbewerber.
 - Informationen über allgemeine Marktaktivitäten und –trends.
- Verwenden Sie neben Inseraten, Internet und Schildern auch andere Methoden, um potentielle Käufer über mein Angebot zu informieren?

c.) nach seinen Erfolgen

- Wie ist das Verhältnis zwischen verkauften Immobilien und Verkaufsaufträgen?
- Wie lange ist die durchschnittliche Zeitspanne bis zum Verkauf der beauftragen Immobilien?
- Wie ist der durchschnittliche Abstand zwischen Angebotspreis und echtem Kaufpreis laut Kaufvertrag?

d.) was tun Sie sonst noch für mich?

- Sind Sie mein Ansprechpartner oder Ihr Assistent / Ihre Assistentin?
- Wie oft werden wir miteinander in Verbindung stehen?
- Informieren Sie mich über Ihre Verkaufsaktivitäten?