

**Prüfen Sie Ihren Makler
Ihre persönliche Checkliste**

andere
Makler



Ist Ihr Makler hauptberuflich tätig und kann Sie somit dank langjähriger Erfahrung in rechtlichen, steuerlichen und immobilienwirtschaftlichen Fragen kompetent beraten?

Erreichen Sie Ihren Makler immer und überall persönlich, oder sind Sie gezwungen mit Anrufbeantwortern zu kommunizieren oder auf Fragen einer Computerstimme zu antworten?

Beurkundet er mehrmals im Monat bei einem Notar einen durch Ihn vermittelten Kaufvertrag, und kann er Ihnen Referenzen über die Vermittlung vergleichbarer Immobilien vorlegen?

Ist Ihr Makler auch außerhalb von Bürozeiten, zum Beispiel früh morgens, oder aber auch spät abends und am Wochenende für Sie erreichbar und tätig?

Kennt Ihr Makler Ihre Stadt (oder Ihren Stadtteil), und kennt die Umgebung Ihn? Oder arbeitet er über Stadt- und Ländergrenzen hinweg?

Ist Ihr Makler folglich bereits ein bewährter Ansprechpartner für Immobiliensuchende in Ihrer Stadt?

Verfügt Ihr Makler über Kontakte, und pflegt er seine Kundenbeziehungen auch nach Ablauf seiner vertraglichen Pflichten?

Schätzt Ihr Makler den Wert Ihrer Immobilie, oder kann er anhand von Erfahrungen und Wertermittlungskentnissen mit Hilfe sämtlicher Bauunterlagen den Wert Ihrer Immobilie bestimmen?

Kann Ihr Makler Sie bankunabhängig beraten, oder ist er direkt oder indirekt mit nur einem Kreditinstitut verbunden?

Kann Ihr Makler seinen Interessenten bankenunabhängige maßgeschneiderte Finanzierungen aus einer Hand vermitteln und damit den Verkauf Ihrer Immobilie erheblich beschleunigen?

Haben Sie einen persönlichen Ansprechpartner? Falls ja, ist er Ihnen bekannt und steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite?

Bietet Ihr Makler Ihre Immobilie mit effektiven, emotionalen und zielgruppenorientierten Werbemaßnahmen am Markt an?

Bietet Ihr Makler Ihre Immobilie in Immobilienportalen (Immoscout, Immowelt, usw.) sowie auf seiner eigenen professionellen Homepage an?

Verfügt Ihr Makler über die Möglichkeit für Ihre Immobilie in einem eigenen Immobilienvideoportal zu werben?

Sind Sie sicher, dass Ihr Makler bei leerstehenden Immobilien niemals den Schlüssel aus der Hand gibt, und Besichtigung stets persönlich begleitet.

Sofern Sie noch in Ihrer Immobilie wohnen: Trifft er sich mit Interessenten zum ersten Termin in seinen Büroräumen und präsentiert eine "virtuelle Besichtigung" Ihrer Immobilie?

Prüft Ihr Makler die Bedürfnisstruktur der Interessenten im vorhinein, und erspart Ihnen somit viele unnötige Besuche von Besichtigungstouristen?

Erstellt Ihr Makler zu Ihrer Immobilie neben einem erstklassigen Exposé mit colorierten Grundrissen auch hochwertige Fotografien sowie ein eigenes Video, um sich von der breiten Angebotsmasse abzuheben?

Arbeitet Ihr Makler in einem eigenen ansprechenden, professionellen Büro?

Sind die Leistungen Ihres Maklers durch seine Mietgliedschaft im Competence- Club der Immobilien Profis und im ivd (Immobilienverband Deutschland) für Sie messbar?

Informiert Sie Ihr Makler regelmäßig umfassend über sämtliche Verkaufsaktivitäten Ihrer Immobilie?

Tritt Ihr Makler in weiteren Punkten mit uns in den Vergleich?