

MAKLERCHECKLISTE

Christian Schröer Immobilien bietet Ihnen eine ausführliche Prüfliste an, die es Ihnen ermöglicht, verschiedene Makler miteinander zu vergleichen und den für Sie passenden Immobilienmakler auszuwählen. Kreuzen Sie an, welche Leistungen zutreffen und machen sich so ein Bild, ob Sie den richtigen Makler ausgewählt haben.

Christian Schröer

Anderer Makler

Das kann ich auch

1. ORGANISATION VON BESICHTIGUNGEN

- | | | | |
|--|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Garantiert der Makler ständige Erreichbarkeit? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Führt der Makler die Besichtigungen selbst durch? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Nimmt der Makler sich genügend Zeit für die Fragen der Interessenten? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Informiert er Sie selbständig über den aktuellen Vermarktungsstand? (Feedbackgespräch) | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ruft der Makler alle Interessenten, die ein Exposé angefordert haben selbst an? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

2. BEWERBUNG DER IMMOBILIE

- | | | | |
|---|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Erstellt der Makler vor der Vermarktung ein Konzept für den Verkauf? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Analysiert er die Käuferzielgruppe und stimmt die Werbemaßnahmen darauf ab? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Bewirbt er die Immobilie in regionalen und überregionalen Immobilienportalen? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Verfügt der Makler über eine eigene Kundendatenbank? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Beherrscht der Makler alle Vermarktungsverfahren wie z.B. auch das Bieterverfahren? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

3. MARKTANALYSE UND VERKEHRSWERT

- | | | | |
|---|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Verkauft der Makler häufig Immobilien in Ihrer Stadt? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Kann er in der Wertermittlung auch vergleichbare Immobilien zeigen, die er selbst verkauft hat? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Beherrscht er alle Verkehrswert-Ermittlungsverfahren? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Hat der Makler Sie pro aktiv auf Mängel an der Immobilie hingewiesen? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Ist die Wertermittlung nachvollziehbar? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Hat der Makler einen Angebotspreis vorgeschlagen, der durchsetzbar ist? | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

4. ERSTELLUNG VON VERKAUFSUNTERLAGEN

- Besorgt der Makler fehlende Unterlagen und fährt ggf. auch ins Bauaktenarchiv?
- Kümmert der Makler sich um den Energieausweis?
- Kann er ein hochwertiges Exposé erstellen mit professionellen Fotos?
- Wie sind die Texte im Exposé des Maklers? Sind sie auf die Zielgruppe der Immobilie abgestimmt?
- Werden die Grundrisse mit einer Software überarbeitet?
- Macht der Makler Vorschläge zur Präsentation der Immobilie?
-

5. KÄUFERBERATUNG

- Berät der Makler bei Sanierungsfällen?
- Unterstützt er die Kaufinteressenten bei der Kaufentscheidung, wenn es um Ausbaumöglichkeiten geht?
- Bietet der Makler eine Finanzierungsberatung mit an oder hat einen Partner, der dabei unterstützt?
- Berät er die Eigentümer bei Ablösung ggf. Übertragung von alten Darlehen?
-

6. VERKAUFSVERHANDLUNG

- Verfügt der Makler über langjährige Verhandlungserfahrung?
- Ist der Makler im Notfall bereit auf Provision zu verzichten?
- Hat der Makler Kontakt zu anderen Maklern und ist er bereit mit diesen auch ein Gemeinschaftsgeschäft durchzuführen?
- Trägt der Makler die Vermarktungskosten selbst und lässt sich nur im Erfolgsfall bezahlen?
- Bietet der Makler Ihnen eine Verkaufspreisgarantie?
-

7. KÄUFERBERATUNG

- Kümmert der Makler sich um die Vorbereitung des Kaufvertrages und bringt auch sein eigenes Wissen hier mit ein um Details abzustimmen?
- Hat der Makler eine Vermögensschaden-Haftpflicht-Versicherung?
- Koordiniert er den Notartermin und nimmt auch selbst daran teil?
- Erstellt der Makler ein Übergabeprotokoll und nimmt an der Übergabe der Immobilie teil?