

Checkliste Professioneller Makler



Kennen Sie den **Wert** Ihrer Immobilie?

Immobilienpreise anzeigen

- ✓ Aktueller qm-Preis jeder Immobilie
- ✓ Wertentwicklung der letzten 3 Jahre
- ✓ Kostenlos und ohne Anmeldung

→ **www.preisatlas.de**

Homeday öffnet für Sie Türen.

Der Kauf und Verkauf von Immobilien sind Schlüsselmomente im Leben. Emotional und finanziell. Diese besonderen Momente verdienen den besten Service. Seit 2015 ist unser Antrieb, die Immobilienvermittlung in Deutschland grundlegend zu verbessern. Mit erfahrenen Maklern vor Ort. Immer da, wenn Sie sie brauchen. Mit modernen Prozessen und intuitiven Tools. Für mehr Transparenz, Kontrolle und Geschwindigkeit.

 **Trustpilot****Hervorragend**  mehr als **8.100** Bewertungen**Ø 195.000 €****Ø 260.000 €****Ø 325.000 €**

Checkliste: Guter Makler für den Verkauf

Viele Eigentümer holen sich beim Immobilienverkauf Unterstützung von einem Makler. Doch was unterscheidet einen guten Makler von einem mittelmäßigen Kollegen? Diese Checkliste hilft Ihnen, eine erste Einschätzung vorzunehmen.

Vor Ihrer Auftragsvergabe

Besitzt der Makler die notwendige Erfahrung, um Ihre Immobilie zu vermarkten?	
☐	arbeitet schon lange als Makler in Ihrer Region
☐	hat bereits viele vergleichbare Immobilien vermittelt
☐	hat die Verkäufe in angemessener Zeit realisiert und dabei gute Preise erzielt
☐	hat viele zufriedene Kunden und nennt diese selbst als Referenz
Vermittelt der Makler einen positiven ersten Eindruck am Telefon?	
☐	ist gut telefonisch erreichbar oder ruft zeitnah zurück
☐	wirkt souverän und kompetent
☐	ist sympathisch und organisiert
☐	stellt Fragen, um sich bestmöglich auf den Vor-Ort-Termin vorzubereiten
Überzeugt Sie der Makler beim Vor-Ort-Gespräch?	
☐	erscheint pünktlich und bestens vorbereitet zum Termin
☐	bespricht mit Ihnen den kompletten Ablauf des Verkaufsprozesses
☐	geht ausführlich auf Ihre Prioritäten und Fragen im Hinblick auf den Verkauf ein
☐	klärt alle rechtlichen Aspekte: Vermietung, Denkmalschutz, Bebauung ...
☐	inspiziert alle Räume, die Fenster, das Dach, den Keller, die Heizungsanlage ...
☐	notiert - anhand eines Kriterienkatalogs - alle wichtigen Merkmale der Immobilie
☐	protokolliert jeden Mangel und alle wertsteigernden Elemente gewissenhaft
☐	gibt Tipps im Hinblick auf Schönheitsreparaturen und Präsentation der Immobilie
Erstellt der Makler eine fachmännische Immobilienbewertung samt Vermarktungsstrategie?	
☐	analysiert Angebotspreise für vergleichbare Immobilien in der Nähe
☐	berücksichtigt alle wertsteigernden Faktoren Ihrer Immobilie
☐	beurteilt fachkundig, welche Zielgruppen für den Kauf in Frage kommen
☐	schlägt einen realistischen Angebotspreis vor
☐	prognostiziert die voraussichtliche Vermittlungsdauer in Abhängigkeit vom Preis

TIPP 1: Um zu prüfen, ob der vom Makler vorgeschlagene Angebotspreis realistisch ist, können Sie unsere kostenlose und unverbindliche Online-Immobilienbewertung unter **[homeday.de/immobilienbewertung](https://www.homeday.de/immobilienbewertung)** nutzen.

TIPP 2: Insgesamt ist ein gutes Gefühl vor der Auftragsvergabe wichtig. Der Makler sollte alle Ihre Fragen beantwortet haben, Ihnen genügend Zeit zur Prüfung seines Angebots einräumen und zu keinem Zeitpunkt vorab Geld verlangen. Sollten Sie also ein Störgefühl haben, zögern Sie nicht uns zu unter **0800 40 400 466** zu kontaktieren oder schreiben Sie uns an **kundenberatung@homeday.de**. Wir beraten Sie kostenlos und unverbindlich oder empfehlen Ihnen einen guten Makler, der die Qualitätskriterien erfüllt.

Checkliste: Guter Makler für den Verkauf

Nach Ihrer Auftragsvergabe

Welchen Eindruck macht das vom Makler erstellte Exposé auf Sie?

- ☐ professionell erstellte Bilder vom Inneren der Immobilie samt Außenansicht
- ☐ gegebenenfalls ein kurzes Video oder eine 360-Grad-Tour durch die Immobilie
- ☐ einladende Beschreibung, die den Käufer emotional anspricht
- ☐ auf hochwertigem Papier gedrucktes Exposé
- ☐ einwandfreie Rechtschreibung und Grammatik

Auf welche Arten bewirbt der Makler Ihre Immobilie?

- ☐ inseriert in namhaften Online-Portalen und relevanten lokalen Zeitungen
- ☐ stellt auf Wunsch ein Verkaufsschild auf und verteilt Flyer in der Nachbarschaft
- ☐ bewirbt Ihre Immobilie mittels Mailing an Interessenten seiner hausinternen Kartei

Wie agiert der Makler im direkten Kontakt mit Interessenten?

- ☐ plant Besichtigungen und führt diese nach Absprache mit Ihnen durch
- ☐ ist kommunikativ und besitzt eine aufrichtige, überzeugende Art
- ☐ kann Menschen Visionen vermitteln und Kaufwillige für Ihre Immobilie begeistern
- ☐ unterhält sich mit Interessenten über die Immobilie, die Gegend und die Nachbarn
- ☐ ist gut vorbereitet, beantwortet Kundenfragen direkt oder liefert die Antwort nach
- ☐ verfügt über Intuition und Geschick bei der Verhandlungsführung
- ☐ besitzt kaufmännisches und betriebswirtschaftliches Grundwissen
- ☐ verfügt über grundlegende Kenntnisse in Sachen Kreditaufnahme

Wie sehr ist der Dienstleistungsgedanke bei betreffendem Makler ausgeprägt?

- ☐ fertigt eine Liste aller notwendigen Unterlagen an und hilft bei deren Beschaffung
- ☐ ist für Sie selbst am Wochenende erreichbar oder ruft zeitnah zurück
- ☐ bespricht mit Ihnen regelmäßig den aktuellen Stand der Verkaufsverhandlungen
- ☐ warnt Sie bei nicht ausreichend solventen Interessenten

Steht der Makler Ihnen bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages zur Seite?

- ☐ liest den vom Notar verfassten Kaufvertrag vor der Unterzeichnung gegen
- ☐ erklärt Formulierungen und macht auf problematische Passagen aufmerksam
- ☐ vereinbart den Notartermin und ist bei der Vertragsunterzeichnung anwesend
- ☐ übergibt die Schlüssel an die neuen Eigentümer und erstellt ein Übergabeprotokoll

TIPP: Falls Sie mit dem aktuellen Verlauf des Immobilienverkaufs oder mit den Leistungen Ihres Maklers nicht zufrieden sein sollten, zögern Sie nicht uns zu kontaktieren. Unsere Kundenberater stehen Ihnen bei allen Fragen rund um die Immobilienvermittlung und den Maklervertrag zur Seite. Rufen Sie einfach unter der kostenfreien Nummer **0800 40 400 466** an oder schreiben Sie alternativ an **kundenberatung@homeday.de**. Wir beraten Sie kostenlos und unverbindlich oder empfehlen Ihnen einen guten Makler, der die Qualitätskriterien erfüllt.

Vielen Dank für die Nutzung dieses Musterdokuments.

Bitte beachten Sie, dass die Homeday GmbH keine Haftung für den rechtlichen Bestand des Musterdokuments übernimmt. Bitte beachten Sie, dass unsere Musterdokumente keine Rechtsberatung darstellen oder ersetzen können. Für Klärung Ihrer rechtlichen bzw. finanziellen Angelegenheiten bitten wir Sie, entsprechende Experten (z.B. Rechtsanwälte, Steuerberater bzw. Finanzberater) hinzuzuziehen. Es wird darauf hingewiesen, dass alle Angaben im Musterdokument trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Homeday GmbH ausgeschlossen ist. Fehler können dementsprechend nicht ausgeschlossen werden. Wir freuen uns und sind dankbar über entsprechende Hinweise, welche wir versuchen, zeitnah umzusetzen.

Weitere Informationen und Tipps zum Immobilienverkauf erhalten sie unter www.homeday.de/de

Diese **Homeday-Services** könnten Sie auch interessieren



Erfolgreicher Immobilienverkauf

Unsere Makler erzielen den optimalen Preis für Ihre Immobilie.



Kostenlose Immobilienbewertung

Erhalten Sie kostenlos und unverbindlich eine ausführliche Bewertung Ihrer Immobilie.



Unser Finanzierungs-Ratgeber

Erfahren Sie [hier](#) alles Wissenswerte rund um das Thema Finanzierung.



Homeday-Preisatlas

Unsere interaktive Karte zeigt Ihnen kostenlos den Preis jeden Wohnblocks in Deutschland an.

**Wir sind von Montag bis Freitag
von 9 - 18 Uhr für Sie da.**



0800 5 800 555
Für kostenfreie Anrufe.



kontakt@homeday.de
Für alle, die lieber schreiben.