

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?

<input type="checkbox"/>	arbeitet schon lange als Makler in Ihrer Region
<input type="checkbox"/>	hat bereits viele vergleichbare Immobilien vermittelt
<input type="checkbox"/>	hat die Verkäufe in angemessener Zeit realisiert und dabei gute Preise erzielt
<input type="checkbox"/>	hat viele zufriedene Kunden und nennt diese selbst als Referenz

### Vermittelt der Makler einen positiven ersten Eindruck am Telefon?

<input type="checkbox"/>	ist gut telefonisch erreichbar oder ruft zeitnah zurück
<input type="checkbox"/>	wirkt souverän und kompetent
<input type="checkbox"/>	ist sympathisch und organisiert
<input type="checkbox"/>	stellt Fragen, um sich bestmöglich auf den Vor-Ort-Termin vorzubereiten

### Überzeugt Sie der Makler beim Vor-Ort-Gespräch?

<input type="checkbox"/>	erscheint pünktlich und bestens vorbereitet zum Termin
<input type="checkbox"/>	bespricht mit Ihnen den kompletten Ablauf des Verkaufsprozesses
<input type="checkbox"/>	geht ausführlich auf Ihre Prioritäten und Fragen im Hinblick auf den Verkauf ein
<input type="checkbox"/>	klärt alle rechtlichen Aspekte: Vermietung, Denkmalschutz, Bebauung ...
<input type="checkbox"/>	inspiziert alle Räume, die Fenster, das Dach, den Keller, die Heizungsanlage ...
<input type="checkbox"/>	notiert - anhand eines Kriterienkatalogs - alle wichtigen Merkmale der Immobilie
<input type="checkbox"/>	protokolliert jeden Mangel und alle wertsteigernden Elemente gewissenhaft
<input type="checkbox"/>	gibt Tipps im Hinblick auf Schönheitsreparaturen und Präsentation der Immobilie

### Erstellt der Makler eine fachmännische Immobilienbewertung samt Vermarktungsstrategie?

<input type="checkbox"/>	analysiert Angebotspreise für vergleichbare Immobilien in der Nähe
<input type="checkbox"/>	berücksichtigt alle wertsteigernden Faktoren Ihrer Immobilie
<input type="checkbox"/>	beurteilt fachkundig, welche Zielgruppen für den Kauf in Frage kommen
<input type="checkbox"/>	schlägt einen realistischen Angebotspreis vor
<input type="checkbox"/>	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/de/immobilienbewertung/](https://www.homeday.de/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 Störfühl haben, zögern Sie nicht uns zu unter **0800 40 400 466** zu kontaktieren oder schreiben Sie uns an [kundenberatung@homeday.de](mailto:kundenberatung@homeday.de). Wir beraten Sie kostenlos und unverbindlich oder empfehlen Ihnen einen guten Makler, der die Qualitätskriterien erfüllt.

## 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.