

Der Maklercheck

Das sollten Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie beachten:

Wie ist die Qualifikation des Maklers und seiner Mitarbeiter?

Sowohl der Makler als auch seine Mitarbeiter sollten fundierte Kenntnisse und Ausbildungen in der Immobilienwirtschaft nachweisen können. Ein guter Makler sorgt für eine rechtssichere Abwicklung des Verkaufes und schützt damit Käufer sowie Verkäufer.

Warum sollten Sie vor Auftragserteilung immer das Maklerbüro besuchen?

Mit dem Verkauf Ihrer Immobilie sollten Sie nur Profis beauftragen. Durch einen persönlichen Besuch verschaffen Sie sich selbst einen Eindruck über die Professionalität des Maklers.

Wie viele Mitarbeiter hat der Makler und wie sind die Öffnungszeiten des Büros?

Die Betreuung Ihrer Immobilie muss dauerhaft gewährleistet sein. Der Makler und seine Mitarbeiter sollten stets erreichbar sein. Krankheit oder Urlaub dürfen nicht dazu führen, dass die Vermarktung Ihrer Immobilie eingestellt wird.

Wie bekannt ist der Makler und wie ist sein Ruf?

Von dem guten Ruf eines Maklerunternehmens profitieren auch Sie! Professionelle Makler haben einen umfangreichen Bestand an vorgemerkten und im besten Falle sogar (finanziell) geprüften Interessenten. Somit vermeiden Sie Massenbesichtigungen bzw. Fehlbesichtigungen. Weiterhin verfügen Sie über einen Vertrauensvorsprung, den sich Mitbewerber erst noch verdienen müssen.

Warum individuelle Betreuung und kein Massengeschäft?

Makler, die mit hunderten von Immobilien in ihrem Angebot werben, haben keine Zeit, sich individuell um den Verkauf Ihrer Immobilie zu kümmern. Alleine die sachliche Erfassung aller Details, die Klärung baurechtlicher und juristischer Fragen, die einen Verkauf betreffen sind enorm zeitaufwendig und bei der Masse an Angeboten nicht mehr in guter Qualität zu gewährleisten. Sorgfältig erarbeitete Exposéunterlagen sowie vorherige genaue Recherchen schützen Sie vor ungerechtfertigten Forderungen bzw. Preisnachlässen. Bei schnell erstellten Verkaufsunterlagen wird Ihre Immobilie oft zu einer „Nummer“ von vielen, die, falls sie nicht sofort gefällt, durch ein anderes Angebot ersetzt wird.

Hat der Makler eine professionelle Homepage?

Eine aktuelle, informative und benutzerfreundliche Internet-Präsenz ist für jedes moderne Maklerbüro unerlässlich. Die Reaktionszeit und die Qualität der Angebote nach einer Anfrage über ein Kontaktformular, gibt Ihnen deutliche Hinweise.

Stammt der Makler aus Ihrer Stadt oder Region?

Die Immobilienmärkte sind lokal unterschiedlich. Ein nicht ortsansässiger Makler wird bereits an der marktgerechten Bewertung Ihrer Immobilie scheitern, da er die Lage nicht kennt. Zudem verfügt er außerhalb seines Gebietes über wenig oder gar keine Interessenten, wodurch der Verkauf Ihrer Immobilie sicherlich erschwert wird.

Der Maklercheck

Wie wird der Wert meiner Immobilie ermittelt?

Ein fairer Makler wird Ihnen immer den Wert Ihrer Immobilie nachvollziehbar darstellen. Selbstverständlich ist dazu die Besichtigung des Objektes zwingend erforderlich. Außerdem benötigt der Makler Informationen über das Baujahr, den umbauten Raum, die Wohnfläche, die Grundstücksgröße und einen Grundbuchauszug. Telefonische Einschätzungen oder Wertschätzungen ohne Prüfung der Objektunterlagen sind grob fahrlässig und unseriös. Hohe Preisversprechen dienen nur dazu, Sie zur Auftragsunterzeichnung zu bewegen.

Die richtige Einschätzung eines qualifizierten Maklers wird vielleicht auf den ersten Blick als zu niedrig empfunden, aber der Wert Ihrer Immobilie liegt schon alleine wegen der späteren Beleihung durch die Käuferbank in einem vorgegebenen Rahmen fest. Dieser lässt sich von erfahrenen Fachleuten zuverlässig bestimmen.

Warum nur einen Makler beauftragen?

Es heißt „viele Köche verderben den Brei!“ Wenn mehrere Makler Ihre Immobilie anbieten, kümmert sich keiner mehr richtig darum. Zudem verliert Ihre Immobilie jegliche Exklusivität, wenn sie jeder anbietet.

Suchen Sie sich lieber einen qualifizierten Makler, dem Sie vertrauen können und der sich mit Engagement und wirklichem Interesse für den Verkauf Ihrer Immobilie einsetzt.

Welcher Makler verlangt vom Verkäufer eine Provision?

Sie werden feststellen, dass bei einem zunehmend schwieriger werdenden Immobilienmarkt, keines der großen und professionellen Maklerbüros umsonst für den Verkäufer arbeiten kann. Der Makler arbeitet, im Gegensatz zu anderen Dienstleistern, rein auf Erfolgsbasis. Im Vorfeld müssen hohe Büromieten in Innenstadtlagen, moderne Büroausstattung, Personalkosten und Ausgaben für Werbung bezahlt werden. Einzelkämpfer ohne laufende Kosten oder Personal können bzw. müssen oft auf eine Provision verzichten, da sie ansonsten gar keine Aufträge bekommen würden. Die Erkenntnis, dass nur durch die richtige Einschätzung und den zeitnahen Verkauf Ihrer Immobilie auch der bestmögliche Preis erzielt werden kann, kommt oft erst nach der negativen Erfahrung des „Nichtverkaufs“. Immobilien mit langen Standzeiten und ständig wechselnden Maklern müssen später oft unter Wert verkauft werden. Aus diesem Grund ist die Verkäuferprovision ein klares Qualitätsmerkmal. Jeder Kunde, der einmal die "Rückabwicklung" seines Immobilienverkaufes erlebt hat, erkennt leider zu spät, dass ein guter Makler durch korrekte Exposé- und Vertragsgestaltung allen Anfechtungsgründen vorbeugt. Gerichtliche Klagen von Käufern wegen Mängeln oder Falschangaben werden immer häufiger und sind oft erfolgreich. Wer hier am falschen Ende spart, geht ein hohes Risiko ein!