

Prüfschema zum Vergleich von Maklerleistungen

So können Sie mit dem Prüfschema arbeiten.

Sie möchten einen Makler mit dem Verkauf Ihrer Immobilie beauftragen?

Vergleichen Sie vorher die Leistungen der Makler. Markieren Sie, was Ihnen von dem jeweiligen Makler geboten wird.

Sie möchten Ihre Immobilie privat verkaufen?

Machen Sie sich ein Bild über Ihre Verkaufschancen. Kreuzen Sie nur die Punkte ab, die Sie selbst übernehmen können.

1. MARKTANALYSE UND VERKEHRSWERT

- | | |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Verkauft der Makler in Ihrer Stadt/ Stadtteil häufig Immobilien und kennt die Preise? |
| <input type="checkbox"/> | Führt der Makler vor Verkauf eine Marktanalyse mit vergleichbaren Immobilien durch? |
| <input type="checkbox"/> | Beherrscht er alle Verfahren der Verkehrswertermittlung oder ist Gutachter? |
| <input type="checkbox"/> | Hat der Makler Ihre Immobilie vor Wertermittlung genau untersucht? |
| <input type="checkbox"/> | Hat er auf Mängel hingewiesen bzw. Vorschläge zur Beseitigung gemacht? |
| <input type="checkbox"/> | Hat er die Wertermittlung für Sie nachvollziehbar dargestellt? |
| <input type="checkbox"/> | Hat er einen Angebotspreis vorgeschlagen und über die Durchsetzbarkeit informiert? |

2. ERSTELLUNG VON VERKAUFUNTERLAGEN

- | | |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Kümmert sich er sich um fehlende Unterlagen für Sie (Flurkarte, Grundbuch, etc.)? |
| <input type="checkbox"/> | Beschafft der Makler den vorgeschriebenen Energieausweis kostenlos für Sie? |
| <input type="checkbox"/> | Erstellt der Makler hochwertige Exposés mit ansprechenden Bildern? |
| <input type="checkbox"/> | Sind die Texte in den Exposés aussagekräftig und zielgruppengerecht? |

- | | |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Arbeitet der Makler mit speziellen Programmen zur Grundrissgestaltung? |
| <input type="checkbox"/> | Hat der Makler Vorschläge zur besseren Präsentation Ihrer Immobilie gemacht? |
| <input type="checkbox"/> | Arbeitet er mit modernen Formen der Immobilienpräsentation (z.B. Home Staging)? |

3. BEWERBUNG DER IMMOBILIE

- | | |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Hat der Makler Ihnen vor Vermarktung ein Verkaufskonzept vorgestellt? |
| <input type="checkbox"/> | Hat er eine Kaufzielgruppe definiert und ist er in der Lage diese gezielt anzusprechen? |
| <input type="checkbox"/> | Bewirbt er die Immobilie in regionalen und überregionalen Internetportalen? |
| <input type="checkbox"/> | Verfügt der Makler über eine große Interessentendatenbank? |
| <input type="checkbox"/> | Beherrscht der Makler alle Vermarktungsverfahren (z.B. Bieterverfahren)? |
| <input type="checkbox"/> | Nutzt der Makler auch Verkaufsgalgen? |

4. BESICHTIGUNGEN

- | | |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Ruft der Makler alle Exposé-Abforderer proaktiv an? |
| <input type="checkbox"/> | Ist der Makler durchgängig erreichbar? Auch am Wochenende? |
| <input type="checkbox"/> | Erhalten Sie regelmäßig Feedback über den Verkaufsfortschritt? |

5. KÄUFERBERATUNG UND FINANZIERUNG

- | | |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Berät der Makler Käufer bei Sanierungsbedarf? |
| <input type="checkbox"/> | Berät der Makler bei der Kaufentscheidung, informiert z. B. über Ausbaumöglichkeiten? |

Bietet der Makler eine Finanzierungsberatung an oder geht mit zur Bank?

Berät er Eigentümer bei der Ablösung/ Übertragung von Darlehen?

6. VERKAUFSVERHANDLUNGEN

Verfügt der Makler über langjährige Verhandlungserfahrungen?

Ist er auch bereit auf Provision zu verzichten, wenn sonst der Abschluss gefährdet wäre?

Macht ihr Makler auch Gemeinschaftsgeschäfte mit anderen Maklern?

Trägt er alle Vermarktungskosten selbst und lässt sich nur bei Erfolg bezahlen?

7. KAUFVERTRAG UND ABWICKLUNG

Bereitet der Makler den Kaufvertrag mit vor und arbeitet Details ein?

Hat der Makler eine Haftpflichtversicherung abgeschlossen, die ihn und seine Kunden vor etwaigen Vermögensschäden absichert?

Koordiniert er den Notartermin und nimmt an der Beurkundung teil?

Arbeitet der Makler mit renommierten Notaren zusammen?

Erstellt der Makler ein Übergabeprotokoll?

Ist der Makler noch nach Verkauf für Sie da?

Prüfschema zum Vergleich von Maklerleistungen



Falls Sie auf Nummer sicher gehen wollen, nutzen Sie doch einfach unsere Maklersuche. Sie erhalten eine unverbindliche Empfehlung für einen Makler in Ihrer Nähe, der alle Leistungen und Kriterien der obigen Checkliste voll und ganz erfüllt.

Bei der Vermittlung werden nur Makler berücksichtigt, die unseren hohen Qualitäts- und Serviceansprüchen genügen und sich als Premium-Makler behaupten konnten.

Sie möchten jetzt eine kostenlose und unverbindliche Maklerempfehlung?

Einfach kostenlos anrufen:

0800 – 400 483

Oder eine Mail schreiben:

E-Mail: info@immoverkauf24.at

Wir sind gerne für Sie da - Ihr Serviceteam von immoverkauf24