



Prüfen Sie die Qualität Ihres Maklers!

Für das Berufsbild des Immobilien-Maklers gibt es in Deutschland nur wenige gesetzliche Voraussetzungen. Wir möchten Sie deshalb mit wesentlichen Faktoren vertraut machen, damit Sie bei einer der wichtigsten Entscheidungen in Ihrem Leben den richtigen Partner auswählen. Benutzen Sie diese Checkliste für Ihr Beratungsgespräch und vergleichen Sie die angebotenen Leistungen.

Wie vielschichtig sind die Referenzen des Maklers?

Die Referenzen des Maklers geben Aufschluss über die Qualität, das Engagement und die Kontinuität seiner Arbeit. Damit Sie sich persönlich von seiner Leistung überzeugen können, gibt Ihnen ein guter Makler gern die Adresse ausgewählter Kunden. Nutzen Sie die Möglichkeit, die Menschen kennen zu lernen, die bereits Erfahrungen mit dem jeweiligen Makler gemacht haben.

Wurde eine Haftpflichtversicherung für Vermögensschäden abgeschlossen?

Bereits ein kleiner Zahlendreher im Vertrag kann große Auswirkungen haben. In diesem Fall wendet die Haftpflichtversicherung den Schaden vom Makler wie von Ihnen ab. Für einen seriösen Makler ist diese Versicherung deshalb selbstverständlich. Lassen Sie sich den Vertragsabschluss zeigen und achten Sie auf seine Aktualität.

Welche Qualifikationen und Weiterbildungen kann der Makler vorweisen?

Qualifikation und regelmäßige Weiterbildung gehören zum Berufsbild des Maklers. In einer Branche, die von permanenten Gesetzesänderungen und behördlichen Vorschriften geprägt ist, können aufgrund von Wissenslücken schnell finanzielle, steuerliche und baurechtliche Nachteile entstehen. Überzeugen Sie sich deshalb von der Professionalität des Maklers und fragen Sie gezielt, über welche Qualifikationen und Weiterbildungen er verfügt. Achten Sie auch darauf, dass er 1-2 fachspezifische Weiterbildungen im Jahr absolviert, da die Gesetzeslage sich jährlich ändert.

Ist der Makler Mitglied in einem Immobilien-Verband?

Die Mitgliedschaft in einem Immobilien-Verband ist ein Qualitäts-Siegel. Der Makler dokumentiert damit, dass er die für diese Institution verbindlichen Regeln einhält. Sie als Kunde profitieren neben hohen Qualitätsstandards von regelmäßigen Weiterbildungen und oft von einer unabhängigen Schlichtungsstelle. Vergleichen Sie die Ansprüche der Verbände, um sich ein differenziertes Bild zu schaffen. Ein bundesweit anerkannter Verband ist beispielsweise der IVD (Immobilienverband Deutschland).

Bietet der Makler eine kompetente und umfassende Beratung?

Der Makler sollte Ihnen genau beschreiben, welche Möglichkeiten sich mit dem Erwerb oder der Veräußerung einer Immobilie ergeben. Um eine realistische Einschätzung der Marktlage und der Professionalität des Maklers zu gewinnen, sollten Sie mehrere Makler anfragen und Ihre Aussagen vergleichen. So wird ein guter Makler Sie zuerst nach Ihren Wünschen und Möglichkeiten befragen, bevor er Ihnen ein Angebot unterbreitet. Ebenso gibt er Ihnen einen schlüssigen Einblick in den Immobilienmarkt, sowie den Kaufs- bzw. Verkaufsprozess.

Wie unterstützt Sie der Makler beim Erwerb oder der Veräußerung?

Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie beschränkt sich nicht auf die Vertragsunterzeichnung. Es ergeben sich weitere Aufgaben, wie der Eintrag in das Grundbuch und die Begleichung notwendiger Steuern. Klären Sie deshalb im Vorfeld, welche Behördengänge und Formalien Ihnen abgenommen werden. Ein guter Makler wird Ihnen auch nach dem Vertragsabschluss kompetent beiseite stehen.



Spezifische Fragen für den Käufer einer Immobilie

Verfügt der Makler über ein Netzwerk an kompetenten Dienstleistern?

Handwerker, Finanzierer, Architekten ... das gute Netzwerk Ihres Makler kann Ihnen viel Zeit und Geld sparen. Denn damit können Sie von einer reibungslosen Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Partner ausgehen. Referenzen und Kontaktdaten helfen Ihnen bei der Beurteilung seines Netzwerkes.

Welche Kosten entstehen?

Lassen Sie sich von dem Makler genau erklären, welche Kosten entstehen. Vergleichen Sie am Ende nicht nur die Summen der einzelnen Makler, sondern setzen Sie den Aufwand in ein angemessenes Verhältnis mit der angebotenen Leistung.

Spezifische Fragen für den Verkäufer einer Immobilie

Wie und wo wird Ihre Immobilie präsentiert?

Für einen gelungenen Verkauf ist die Präsentation Ihrer Immobilie sehr entscheidend. Lassen Sie sich die verschiedenen Arten genau beschreiben, damit Sie die Leistungen der Makler bewerten können. Fragen Sie den Makler, ob ihm bereits Klienten für Ihre Immobilie bekannt sind und welche Anzeigen-Magazine, Zeitschriften und Internet-Seiten er nutzt, um Ihre Immobilie zu präsentieren. Fragen Sie ebenso, ob ein Fotograf charakteristische Aufnahmen anfertigt.

Welche Verkaufsstrategie gibt es? Wie sehen die einzelnen Vermarktungsschritte aus?

Ein guter Makler entwickelt für den Verkauf Ihrer Immobilie eine konkrete Strategie. Dazu überlegt er, welche Vorzüge das Objekt bietet und wie es aufgewertet werden kann, welche Kunden er anspricht und wie die Verkaufsgespräche aufgebaut sein müssen. So kann beispielsweise die Sanierung einer Fassade zu einem höheren Verkaufspreis führen. Anhand der Strategie erkennen Sie, wie intensiv sich der Makler mit Ihrer Immobilie beschäftigt. Hat er keine Strategie entwickelt, sollten Sie sich die einzelnen Schritte der Vermarktung genau erklären lassen.

Wie wird der Verkaufspreis ermittelt?

Natürlich hört sich ein hoher Verkaufspreis für Ihre Immobilie immer gut an. Ist der Preis zu hoch, kann es jedoch lange dauern, bis sich ein Käufer findet. Oder es gibt aufgrund der Überbewertung überhaupt kein Interesse. Lassen Sie sich von dem Makler die Konditionen vergleichbarer Immobilien zeigen, um ein grundlegendes Preisgefühl zu entwickeln. Achten Sie darauf, dass die Rahmenbedingungen der Vergleichsobjekte – wie Lage, Wohnfläche, Grundstücksgröße und baulicher Zustand – ähnlich denen Ihrer Immobilie sind. Versteckte Kosten, wie Provisionen, können den Verkaufspreis mindern. Lassen Sie sich deshalb genau erklären, wie der Verkaufspreis zusammengesetzt ist und prüfen Sie, ob die dahinter stehende Strategie sich mit Ihren Wünschen nach einem schnellen Verkauf oder einem überdurchschnittlich hohem Gewinn deckt.