

		Makler/Eigenverkauf		
		A	B	C
1	Wird eine Marktwertschätzung auf Basis der Immobilienwertermittlungsverordnung ImmoWertV durchgeführt?			
2	Wird eine Markt- und Wettbewerbsanalyse durchgeführt?			
3	Wurden Sie nach allen verkaufsrelevanten Dokumenten gefragt?			
4	Wurden Sie aufgeklärt über die Durchsetzbarkeit Ihrer Angebotsbedingungen (z.Bsp. Preis, Fristen Nutzungsübergang)			
5	Hat der Makler Ihre Immobilie gründlich angeschaut?			
6	Hat der Makler alle relevanten Daten Ihrer Immobilie aufgenommen?			
7	Hat der Makler Sie über eventuelle Mängel/Schäden Ihrer Immobilie und die entsprechenden Folgen im Verkaufsprozess informiert?			
8	Hat der Makler mit Ihnen über evtl. Mängel/Schadenbeseitigung gesprochen?			
9	Hat Ihr Makler optische Maßnahmen zur besseren Präsentation Ihrer Immobilie vorgeschlagen?			
10	Hat der Makler eine Fachausbildung oder langjährige Erfahrung?			
11	Nimmt der Makler an Weiterbildungen teil?			
12	Kann der Makler Kostenvoranschläge beschaffen für zum Verkauf erforderliche Maßnahmen?			
13	Ist der Makler in der Lage, Ihnen einen Energieausweis zu beschaffen?			
14	Erläutert der Makler sein Konzept, wie er die Vermittlung bewerkstelligt?			
15	Erläutert der Makler, über welche Kanäle er werben wird?			
16	Nutzt der Makler mindestens vier Werbekanäle? (Internet, Aushänge, Kundendatei, Kundenzeitung, Flyeraktion etc...			

		A	B	C
17	Ist der Makler in der Lage, konkrete Zielgruppen zu definieren und diese gezielt anzusprechen?			
18	Macht der Makler eine Bonitätsprüfung der Interessenten? Wie? (Creditreform, Schufa, Vorprüfung mit Checkliste?)			
19	Bietet der Makler eine Finanzierungsberatung an?			
20	Macht der Makler mit anderen Maklern Gemeinschaftsgeschäfte?			
21	Erläutert der Makler die Ausstiegsmöglichkeiten aus dem Verkaufsauftrag?			
22	Ist der Makler in der Lage unterschiedliche Marketingveranstaltungen durchzuführen (Bieterverfahren, Tag der offenen Tür, Messepräsentationen etc.)			
23	Hat der Makler vorgeschlagen, Verkaufsschilder aufzuhängen?			
24	Kann der Makler ein emotional und zielgruppengerecht erstelltes Exposé als Beispiel vorlegen?			
25	Will der Makler emotional ansprechende Fotos anfertigen?			
26	In wie vielen Internetportalen will der Makler Ihre Immobilie bewerben?			
27	Ist der Makler telefonisch erreichbar – auch am Samstag?			
28	Bereitet der Makler mit Ihnen und dem Notar den Kaufvertrag vor?			
29	Klärt der Makler mögliche verkaufshindernde Grundbucheintragungen, Baulasten, Katasterplaneinträge, B-Planfestlegungen etc. und erläutert ggf. die Konsequenzen?			
30	Stellt der Makler für Sie/mit Ihnen die Finanzierungsunterlagen für den Käufer zusammen?			
31	Beantwortet der Makler Ihre Fragen zu den Texten im Entwurf des Notarvertrags? Kann er die rechtlichen Formulierungen und die daraus folgenden Konsequenzen erläutern?			
32	Berät Sie der Makler auch beim Notartermin?			
33	Berät Sie der Makler auch nach dem Notartermin?			
34	Ist der Makler bei der Übergabe auf Wunsch anwesend und protokolliert?			
35	Berät Sie der Makler auch nach der Übergabe?			
	Wer hat die meisten „Häkchen“ ?			