

## Checkliste 5:

# Welcher Makler ist der Richtige? Hier der große Vergleichstest.



Tipp für den Eigenverkauf: Prüfen Sie, ob Sie selbst die genannten Maßnahmen erledigt und so alle Fallen umgangen haben.

	Makler/ Eigenverkauf			iGS Immo- bilien
	A	B	C	
1. Ist der Makler DIN-zertifiziert nach der „Makler-Norm“ DIN EN 15733?				✓
2. Wird eine Marktwertschätzung auf Basis der Immobilienwertermittlungsverordnung ImmoWertV durchgeführt?				✓
3. Wird eine Markt- und Wettbewerbsanalyse durchgeführt?				✓
4. Wurden Sie nach allen verkaufsrelevanten Dokumenten gefragt?				✓
5. Wurden Sie aufgeklärt über die Durchsetzbarkeit Ihrer Angebotsbedingungen (z.B. Preis, Fristen Nutzungsübergang, ...)				✓
6. Hat der Makler Ihre Immobilie gründlich angeschaut?				✓
7. Hat der Makler alle relevanten Daten Ihrer Immobilie aufgenommen?				✓
8. Hat der Makler Sie über eventuelle Mängel/Schäden Ihrer Immobilie und die entsprechenden Folgen im Verkaufsprozess informiert?				✓
9. Hat der Makler mit Ihnen über evtl. Mängel/Schadenbeseitigung gesprochen?				✓
10. Hat Ihr Makler optische Maßnahmen zur besseren Präsentation Ihrer Immobilie vorgeschlagen?				✓
11. Hat der Makler eine Fachausbildung oder langjährige Erfahrung?				✓
12. Nimmt der Makler an Weiterbildungen teil?				✓
13. Kann der Makler Kostenvoranschläge beschaffen für zum Verkauf erforderliche Maßnahmen?				✓

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