



- Die Qual der Wahl -

Wichtige Fragen für Ihr Gespräch mit dem Makler Ihrer Wahl

Im Folgenden finden Sie Fragen die, vor Auftragsvergabe, von Ihrem Makler zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet werden sollten. Die meisten werden Ihnen sehr gerne die für Ihre Entscheidung nötigen Informationen zur Verfügung stellen.

Berufliche Qualifikation

1. Sind Sie vom Hauptberuf Immobilienmakler?
2. Haben Sie weiterführende Schulungen / Fachseminare besucht?
3. Arbeiten Sie mit anderen Maklern zusammen?
4. Sind Sie Mitglied eines Maklerverbandes?
5. Verpflichten Sie sich einem Ehrenkodex, der mir eine faire und ehrliche Zusammenarbeit garantiert?

Marketingkenntnisse

1. Verfügen Sie über einen „Marketing Plan“, der individuell auf meine Bedürfnisse zugeschnitten wird?
2. Erstellen Sie eine Marktwertermittlung für mein Objekt?
3. Stellen Sie spezifische und aktuelle Marktinformationen zur Verfügung?
4. Arbeiten Sie mit Sachverständigen zusammen?
5. Verwenden Sie neben dem Internet auch andere Systeme, um potentielle Käufer zu informieren?

Erfolgsbilanz

1. Wie ist das Verhältnis Ihrer verkauften Immobilien / Ihrer Aufträge?
2. Wie lange ist die durchschnittliche Zeitspanne bis zum Verkauf Ihrer Alleinaufträge?
3. Wie ist das durchschnittliche Verhältnis zwischen Angebotspreis und Verkaufspreis?

Und was tun Sie für mich?

1. Sind Sie mein Ansprechpartner oder Ihr Assistent / ihre Assistentin?
2. Wie oft werden wir miteinander in Verbindung stehen?
3. Bieten Sie mir eine schriftliche Rücktrittsmöglichkeit, falls ich nicht mit ihren Leistungen zufrieden bin?

Sollten Sie auf diese Fragen negative oder ausweichende Antworten erhalten, so empfehlen wir Ihnen, sich nach einem neuen Makler umzusehen. Die Wahl der richtigen Person für die Vermarktung Ihrer Immobilie ist der wichtigste aller Faktoren.