

Checkliste „der richtige Immobilienmakler“

Vergleichen von Leistungen

Prüfen und vergleichen Sie alle Angebote detailliert, d.h. vergleichen Sie insbesondere die Leistungen und deren Qualität.

Besuchen Sie die Internet-Homepage des Maklers, vergleichen Sie den Auftritt unterschiedlicher Makler und achten Sie darauf, dass es sich um einen professionellen Auftritt handelt.

Klären Sie ab, wie die Immobilienfirma telefonische Erreichbarkeit garantiert. Kaufinteressenten sprechen nicht auf eine Combox oder einen Anrufbeantworter, sondern wünschen einen persönlichen Kontakt.

Lassen Sie sich Verkaufsdokumentationen zeigen und achten Sie auf ein professionelles Layout, eine gute Fotoqualität und die Tonalität in den Texten.

Fragen Sie nach, ob der Makler bereits über vorgemerkte Kaufinteressenten und über eine moderne, elektronische Vermittlungstechnik verfügt.

Klären Sie ab, wie viele Mandate er zurzeit betreut. Mehr als zwölf Objekte pro Verkäufer deuten auf „Massenabfertigung“, bei welcher eine seriöse Betreuung fraglich wird.

Stellen Sie sicher, dass der Makler auch nach dem Verkauf für ergänzende Dienstleistungen (After - Sale - Service) zur Verfügung steht. Hierbei geht es insbesondere um eine professionelle Objektübergabe mit schriftlichem Protokoll, Beratung bei der Steuerdeklaration, Erstellung von Nebenkostenabrechnungen per Antritt etc. Ein guter Makler sollte auch nach dem Gang zum Notar Ansprechpartner für die Kundschaft sein.

Auftragsart

Von Ihrem Makler erwarten Sie, dass er sich voll und ganz mit Ihren Zielen identifiziert. Und dies mit Recht, denn nur dann kann er in angemessener Zeit und zu marktkonformen Bedingungen Ihre Immobilien vermitteln.

Bedenken Sie, dass durch Doppelaufträge das Objekt an Einmaligkeit und damit an Werthaltigkeit verliert. Doppelinsertionen sowie Mehrfachansprache von Kunden und fehlende Diskretion bei der Bearbeitung führen zu Irritationen bei den Interessenten und am Markt. Der Eindruck von Unverkäuflichkeit der Immobilien entsteht und somit zur Abwertung des Angebotes. Eine Vermittlung wird so zum reinen «Glücksspiel». Von Vorteil entscheiden Sie sich deshalb, nur einem Unternehmen einen befristeten Exklusivauftrag zu erteilen.

Ein guter Makler engagiert sich voll und ganz auf der gesicherten Ebene eines Alleinauftrages. Er wird bereit sein, das Äusserste an Zeit, Aufwand und Geld für die Vermarktung Ihrer Immobilie zu investieren.

Honorierung

Wofür bekommt der Makler eigentlich sein Geld? Das Maklerhonorar ist normalerweise eine reine Erfolgsprovision, deren Höhe sich direkt am Erfolg des Auftraggebers orientiert. Die Maklertätigkeit ist also nicht nur eine wertvolle Dienstleistung, sondern eine Massnahme, die Ihnen erhebliche Laufereien und Kosten erspart.

Vereinbaren Sie eine Honorierung auf Erfolgsbasis, damit gehen Sie kein Risiko ein.

Lassen Sie sich die Begründung für die Kaufpreisfindung schriftlich oder mündlich präsentieren. Nicht das Versprechen des höchsten Preises, sondern die Begründung für die zu erwartende Preisakzeptanz am Markt, die in Frage kommenden Zielgruppen und die Verwertungsdauer sollte für die Auswahl des richtigen Maklers beeinflussen.

Vorsicht ist geboten, wenn Ihnen im Vorfeld die Erfüllung Ihrer Wünsche als problemlos dargestellt wird und hüten Sie sich vor aggressiven «Auftragsjägern», die Ihnen Ihre Immobilien angeblich zu einem viel höheren Preis verkaufen können. Diese Taktik funktioniert meistens nicht, da spätestens bei der Finanzierung die Banken nicht mitspielen oder nach einiger Zeit der Preis gesenkt werden muss, weil der Markt den Preis nicht akzeptiert.

Gehen Sie bei Honorarverhandlungen im eigenen Interesse nicht zu weit – es drohen Abstriche an Leistungen und Qualität.

Bewährte Tipps

Verlassen Sie sich nicht ausschliesslich auf Tipps Dritter, sondern überzeugen Sie sich selbst. Schliesslich ist die Wahl des richtigen Maklers auch eine Sache des persönlichen Vertrauens.

Vereinbaren Sie ein unverbindliches, persönliches Gespräch bei Ihnen Zuhause oder beim Makler im Büro. Beurteilen Sie den Eindruck den Sie gewinnen konnten. Wurden Sie freundlich aufgenommen? Nahm er sich genügend Zeit (mindestens eine Stunde)? Machte er sich Notizen? Hat der Makler ein gepflegtes Auftreten und gute Umgangsformen?

Hüten Sie sich vor dem Satz: «Zunächst werde ich es erst einmal selbst versuchen». Dies verursacht in den meisten Fällen unnötige Kosten mit teuren Inseraten, Frust und Zeitverlust.

Zu guter Letzt: Beachten Sie, dass das was nichts kostet, auch nichts Wert ist und beherzigen Sie die einfache Kaufmannsregel: «Beauftrage nie den Billigsten».

Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!
Ihr Immobilienexperte der Region

Renus Treuhand & Immobilien GmbH