



Makler-Checkliste

Makler-Checkliste

Diese Checkliste ist für alle, die ich nicht persönlich beim Verkauf ihrer Immobilie betreuen kann. In einer Stadt wie Berlin gibt es rund 1.300 Immobilienmakler, die alle von sich behaupten, professionell und zuverlässig zu sein und Ihre Immobilie zum Höchstpreis verkaufen zu können.

Um die passende Maklerin oder den passenden Makler auszuwählen, ist es wichtig, die richtigen Fragen zu stellen und gut vorbereitet zu sein. Unsere praktische Checkliste hilft Ihnen dabei, Makler zu vergleichen und die richtige Wahl zu treffen.

Erst prüfen Sie, dann entscheiden Sie!

1. Prüfen Sie die Qualifikation und Fachkenntnisse des Maklers

	Ja	Nein
Hat er eine Prüfung abgelegt und ist nun geprüfter Immobilienmakler (IHK)?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verfügt er über vergleichbare Berufserfahrung, etwa als Immobilienkaufmann (IHK) oder Immobilienfachwirt (IHK)?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Oder handelt es sich um einen Makler, der nur eine Gewerbeerlaubnis nach § 34c GewO besitzt?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2. Fragen Sie nach Erfahrung

Wie lange arbeitet der Makler bereits in der Branche?

Kennt er die Region?

Hat er bereits ein Objekt verkauft, das Ihrer Immobilie ähnelt?

Welche Objekte hat er schon erfolgreich verkauft?

3. Bewertungen sind ebenfalls wichtig

Schauen Sie auf Bewertungsplattformen nach Kundenfeedback

	Makler ____	Robert Gumz Immobilien
Google	*	* * * * * 5.0
Proven Expert	*	* * * * * 5.0
JACASA	*	* * * * * 5.0
11880	*	* * * * * 5.0
Wer kennt den Besten	*	* * * * * 5.0
Immowelt oder Immobilienscout24	*	* * * * * 5.0

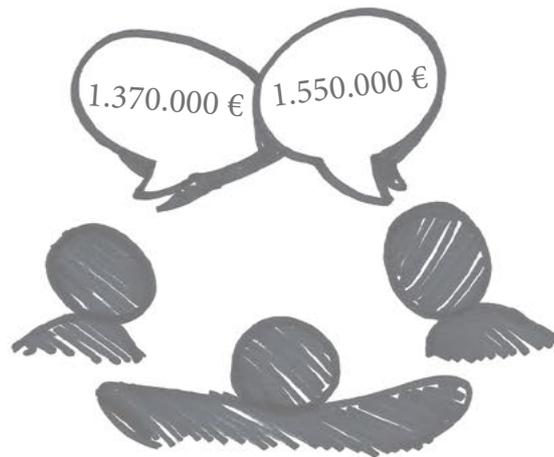
4. Präsentation einer Immobilie

Lassen Sie sich ein Exposé von einem verkauften Objekt zeigen. Ein professioneller Makler überzeugt durch ein individuelles Exposé mit professionellen Fotos und einem ansprechenden Text, der die Immobilie emotional beschreibt.

Ein absolutes No-Go ist ein kopierter und gescannter Schwarz-Weiß-Grundriss. In diesem Fall können Sie den Termin sofort beenden. Wenn ein Makler nicht einmal die Mühe aufbringt, einen Grundriss digital nachzeichnen zu lassen, wird er Ihre Immobilie vermutlich ebenfalls ohne großen Einsatz vermarkten.

5. Folgende Maßnahmen sollte ein Makler für die Vermarktung nutzen

	Ja	Nein	Robert Gumz Immobilien
Social-Media-Kampagnen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x
Immobilienvideos als Kurzfilm	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x
Individuell gestaltetes Exposé	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x
Virtuelle Immobilienbesichtigung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x
Texte von einem Profi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x
Fotos von einem Profi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x
Aufnahmen mit einer Drohne	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x
Digitales Home Staging	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x
3D-Visualisierung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x
Grundriss digital 2D/3D	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	x



6. Immobilienbewertung

Eine transparente und nachvollziehbare Preisermittlung ist essenziell.

Legt der Makler dar, wie der Angebotspreis zustande kommt?

Lassen Sie sich nicht von unrealistisch hohen Verkaufspreisen täuschen.

Ehrliche Preise statt Luftschlösser

Leider gibt es viele Makler, die mit unrealistisch hohen Preisen beeindrucken möchten, nur um einen Verkaufsvertrag zu sichern. Nach einer Weile erklärt der Makler, dass der Preis gesenkt werden muss, um die Immobilie verkaufen zu können. Eine einmalige Preissenkung führt oft zu weiteren Abschlägen.

7. Besichtigungen – Wie organisiert der Makler Besichtigungen?

Werden Einzeltermine angeboten oder nur Sammelbesichtigungen?

Ist der Makler flexibel bei den Terminen (z. B. abends oder am Wochenende)?

8. Persönlicher Eindruck

Am Ende zählt auch der persönliche Kontakt

Nimmt sich der Makler Zeit für Ihre Fragen und Anliegen?

Fühlen Sie sich gut aufgehoben und beraten?

9. Weitere Leistungen, die ein Makler anbieten sollte

	Ja	Nein	Robert Gumz Immobilien
Secret Sale - Ihre Nachbarschaft soll nicht erfahren, dass Sie Ihre Immobilie verkaufen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Kostenlose Immobilienbewertung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Wohnflächenberechnung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Erstellung eines Energieausweises	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Anfertigung digitaler 3D-Grundrisse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Beschaffung des Grundbuchauszugs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Beschaffung einer Flurkarte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Durchsicht der Bauakte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Vermittlung an einen Notar, Rechtsanwalt oder Architekten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Begleitung zum Notartermin	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Protokollierte Übergabe der Immobilie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Vermittlung von Handwerkern und Baufirmen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X

Nutzen Sie diese Tipps und unsere Checkliste, um den Makler zu finden, der Ihre Immobilie mit Kompetenz und Engagement verkauft!

Von Robert Gumz Immobilien erhalten Sie das Rundum-sorglos-Paket für einen erfolgreichen Immobilienverkauf. Mithilfe dieser Checkliste finden Sie bestimmt den passenden Makler.

