

Wie finde ich den richtigen Makler

Dass sind die Fragen, die vor Ihrer Wahl eines Maklers zu Ihrer Zufriedenheit beantwortet werden sollten. Die meisten Makler werden Ihnen sehr gerne die für Ihre Entscheidung nötigen Informationen zur Verfügung stellen.

Berufliche Qualifikation

1. Sind Sie von Hauptberuf Immobilienmakler?
2. Haben Sie weiterführende Schulungen / Fachseminare besucht?
3. Haben Sie eine aktuelle Referenzliste?

Marketingkenntnisse

1. Verfügen Sie über einen „Marketing Plan“, der individuell auf meine Bedürfnisse zugeschnitten wird? Was unternehmen Sie für den erfolgreichen Verkauf meiner Immobilie nebst den üblichen Internetauftritten?
2. Wie viele Makler bieten mein Objekt aktiv auf dem Markt an?
3. Stellen Sie spezifische und aktuelle Marktinformationen zur Verfügung?
 - A. Analyse des Marktes / der Wettbewerber, jeweils aktuell.
 - B. Informationen über allgemeine Markttrends und -bewegungen.
4. Verwenden Sie neben Inseraten und Schildern auch andere Systeme, um potentielle Käufer über mein Objekt zu informieren?

Erfolgsbilanz

1. Wie ist das Verhältnis Ihrer verkauften Immobilien / Ihrer Alleinaufträge?
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. Werde ich während dem Verkaufsprozess regelmässig über den aktuellen Stand informiert?
3. Arbeiten Sie auf Erfolgsbasis?
4. Wissen Sie, dass ein Mäklervertrag ein einfacher Auftrag und jederzeit kündbar ist?
5. Bieten Sie mir eine schriftliche Rücktrittsmöglichkeit, falls ich nicht mit Ihren Leistungen zufrieden bin und zwar ohne Kostenfolge?

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.

