

Falls Sie einen Makler beauftragen wollen - oder schon einen beauftragt haben - prüfen Sie die Leistungen des Maklers:

	Ihr Makler	DIV- Abaco	anderer Makler	Kann ich selbst
1. Hat Ihr Makler eine fachlich einwandfreie Verkaufsanalyse durchgeführt?		✓		
2. Wurde eine Marktpreis-Ermittlung durchgeführt?		✓		
3. Hat Ihr Makler eine Markt- und Wettbewerbanalyse durchgeführt?		✓		
4. Hat Ihr Makler nach allen für den Verkauf wichtigen Dokumenten gefragt?		✓		
5. Hat Ihr Makler Sie aufgeklärt über die Durchsetzbarkeit Ihrer Angebotsbedingungen?		✓		
6. Hat Ihr Makler Ihre Immobilie gründlich angeschaut?		✓		
7. Hat Ihr Makler alle bedeutenden Daten Ihrer Immobilie genau aufgenommen?		✓		
8. Hat Ihr Makler Sie über eventuelle Mängel Ihrer Immobilie informiert?		✓		
9. Hat Ihr Makler mit Ihnen über Mängelbeseitigung gesprochen?		✓		
10. Hat Ihr Makler optische Maßnahmen zur besseren Präsentation Ihrer Immobilie vorgeschlagen?		✓		
11. Hat Ihr Makler eine Immobilien-Fachausbildung?		✓		
12. Nimmt Ihr Makler an beruflichen Weiterbildungen teil?		✓		
13. Ist Ihr Makler in der Lage, Kostenvoranschläge zu unterbreiten für Sanierungen und/oder Modernisierungen?		✓		
14. Ist Ihr Makler in der Lage, Ihnen einen Energiepass anzubieten, bzw. zu erstellen?		✓		
15. Informiert Sie Ihr Makler über alle Verkaufsaktivitäten?		✓		
16. Bietet Ihr Makler einen vorbildlichen Besichtigungsservice an?		✓		
17. Ist Ihr Makler in der Lage, konkrete Zielgruppen für Ihre Immobilie anzusprechen?		✓		
18. Hat Ihr Makler Kontakte zu Finanzierungsspezialisten?		✓		
19. Bietet Ihr Makler Ihren potenziellen Käufern eine Finanzierungsberatung an?		✓		
20. Ist Ihr Makler in der Lage, die Immobilie Ihrer potenziellen Käufer marktgerecht zu verkaufen?		✓		
21. Macht Ihr Makler mit anderen Maklern Gemeinschaftsgeschäfte?		✓		
22. Gehört Ihr Makler einer größeren Maklergemeinschaft an?		✓		
23. Hat Ihr Makler einen kundenfreundlichen Verkaufsauftrag?		✓		
24. Ist der Verkaufsauftrag auch mit einer Ausstiegsklausel versehen?		✓		
25. Ist Ihr Makler in der Lage, spezielle Marketingveranstaltungen durchzuführen, z.B. Tag der offenen Tür?		✓		
26. Beherrscht Ihr Makler das sog. „Bieterverfahren“?		✓		
27. Hat Ihr Makler vorgeschlagen Verkaufsschilder aufzuhängen?		✓		
28. Hat Ihr Makler ein emotional gestaltetes Exposé angefertigt?		✓		
29. Hat Ihr Makler emotional ansprechende Fotos angefertigt?		✓		
30. Ist Ihr Makler in der Lage, Ihre Immobilie in über 20 Internetportalen darzustellen?		✓		
31. Hat Ihr Makler Ihre Immobilie Ihren Nachbarn angeboten?		✓		
32. Hat Ihnen Ihr Makler eine Flyer-Aktion angeboten?		✓		
33. Ist Ihr Makler ständig erreichbar – auch am Wochenende?		✓		
34. Ist Ihr Makler ständig mit Ihnen in Kontakt?		✓		
35. Kann Ihr Makler mit Gläubigern und Banken kompetent verhandeln – auch in kritischen Situationen?		✓		