

Unkompliziert den richtigen Makler finden

Unsere Checkliste
hilft Ihnen bei der Auswahl
eines kompetenten Maklers



**Immobilienverband Deutschland IVD Verband der
Immobilienberater, Makler, Verwalter
und Sachverständigen Region Süd e.V.**

Geschäftsstelle Bayern

Gabelsbergerstr. 36 - 80333 München

Telefon: 089/ 29 08 20 – 0 Fax: 089/ 22 66 23

E-Mail: info@ivd-sued.net

Internet: www.ivd-sued.net



Haus & Grund®
Bayern

Sonnenstraße 11/III - 80331 München

Telefon: 089 / 540 4133 12 - Fax 089 / 54 04 133 55

info@haus-und-grund-bayern

www.haus-und-grund-bayern.de

VORWORT

Die Auswahl eines Maklers ist eine Vertrauenssache. Denn die Immobilie soll möglichst zeitnah zu einem guten Preis verkauft werden. Dauert der Verkauf zu lange oder wird der gewünschte Preis zu stark unterschritten, kann das für den Immobilienverkäufer teuer werden. Seine Zukunftsplanung kann sich erheblich verschieben. Daher ist es wichtig, einen guten, einen kompetenten Makler zu wählen.

Doch der Maklerberuf ist kein Ausbildungsberuf. Die Qualität der Aufgabenerfüllung lässt sich nicht auf den ersten Blick erkennen. Daher greift diese Checkliste wichtige Aspekte der Maklertätigkeit heraus und bietet eine Orientierung zur Auswahl des Maklers. Nicht alle Anforderungen und Notwendigkeiten können berücksichtigt werden. Doch sollten Sie sich zumindest diese Fragen stellen – und beantworten – wenn Sie auf der Suche nach einem Makler sind.

Der Immobilienmakler

Der Immobilienmakler vermittelt Immobilien zum Kauf oder zur Miete. Er kann vom Käufer oder vom Verkäufer beauftragt werden. Je nach regionaler Gepflogenheit wird er vom Käufer, vom Verkäufer oder von beiden für die Vermittlungstätigkeit bezahlt. Die Vermittlung von Immobilien zur Vermietung wird meist vom Vermieter beauftragt, in seltenen Fällen übernehmen Makler die Wohnungssuche für Mieter. Für die Maklertätigkeit erhalten Makler eine Courtage, die für Immobilienverkäufe i.d.R. zwischen 5 und 7 % des Kaufpreises liegt. Für die Vermittlung von Mietwohnungen ist die Courtage auf 2 Nettokaltmieten zuzüglich Mehrwertsteuer begrenzt.

„Gebrauchsanweisung“

Die meisten Fragen können mit einem Ja oder einem Nein beantwortet werden. Werden zu viele Fragen verneint, sollten Sie hellhörig werden. Bestehen Unklarheiten, fragen Sie nach. Aber beantworten Sie die Checkliste stets für sich selbst.

1. Allgemeine Qualifikationen des Maklers

Welche Qualifikationen kann der Makler vorweisen? • Hat er eine fachliche Ausbildung? • Besucht er Weiterbildungsveranstaltungen? • Ist er Mitglied in einem Berufsverband? Die Mitgliedschaft im Berufsverband bürgt für eine Basisqualifikation. Berufsverbände haben einen Ehrenkodex! • Qualifiziert er sein Personal? • Ist die Firma inhabergeführt? Inhabergeführte Firmen bürgen meist für eine größere Identifikation der Mitarbeiter und einen höheren Qualitätsstandard („Ruf“)	<table> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </table>	Ja	Nein	☐	☐	Ja	Nein	☐	☐	Ja	Nein	☐	☐	Ja	Nein	☐	☐	Ja	Nein	☐	☐
Ja	Nein																				
☐	☐																				
Ja	Nein																				
☐	☐																				
Ja	Nein																				
☐	☐																				
Ja	Nein																				
☐	☐																				
Ja	Nein																				
☐	☐																				
Wie stellt sich sein Marktauftritt dar? Schauen Sie sich sein Büro oder seinen Internetauftritt an!																					
Hat er Markterfahrung? (Wie lange?) • Liegt das Objekt im Verkaufsgebiet des Maklers? • Hat er demnach entsprechend Erfahrung hinsichtlich der Verkäuflichkeit?	<table> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </table>	Ja	Nein	☐	☐	Ja	Nein	☐	☐												
Ja	Nein																				
☐	☐																				
Ja	Nein																				
☐	☐																				
Ist er auf bestimmte Immobilientypen qualifiziert?	<table> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </table>	Ja	Nein	☐	☐																
Ja	Nein																				
☐	☐																				
Antwortet er auf Fragen verständlich?	<table> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </table>	Ja	Nein	☐	☐																
Ja	Nein																				
☐	☐																				
Hat er eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung? Ist die Höhe der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung ausreichend?	<table> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </table>	Ja	Nein	☐	☐																
Ja	Nein																				
☐	☐																				

2. Vertragsgestaltung

Wird ein schriftlicher Vertrag über das Ob und Wie der Tätigkeit geschlossen?	<table> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </table>	Ja	Nein	☐	☐
Ja	Nein				
☐	☐				
Wird ein qualifizierter Allein- oder Allgemeinauftrag angeboten? Hinweis: Ein qualifizierter Alleinauftrag stellt sicher, dass der Makler ein gesteigertes Interesse an der Vermittlung hat, da er keine parallele Tätigkeit von Kollegen befürchten muss, die seine Bemühungen ins Leere laufen lassen.	<table> <tr> <td>Ja</td> <td>Nein</td> </tr> <tr> <td>☐</td> <td>☐</td> </tr> </table>	Ja	Nein	☐	☐
Ja	Nein				
☐	☐				
Wie lange läuft der Vertrag bzw. wie sind die Kündigungsmöglichkeiten geregelt?					
Ist die Maklerprovision verständlich geregelt? In Bayern ist die Verteilung zwischen Käufer und Verkäufer üblich. Dies sorgt für eine ausgewogene Vertretung der Interessen beider Parteien. Denn wer die Maklerprovision zahlt dessen Interessen werden vom Makler vertreten.					

3. Auftragsabwicklung

Ist das Exposé aussagekräftig und ansprechend? Lassen Sie sich Exposés anderer Objekte zeigen!	Ja ☐	Nein ☐
Gibt er Leistungsversprechen ab? Gibt der Makler Ihnen eine genaue Leistungsübersicht z.B. über Werbung, Werbemittel, Leistungsbereiche, nachträgliche Vereinbarungen etc.	Ja ☐	Nein ☐
Wo wirbt der Makler?		
Welche Internetportale nutzt er?		
Nutzt er alternative Vermarktungskanäle, ist er in Netzwerken aktiv?	Ja ☐	Nein ☐
Ist der Makler erreichbar, etwa auch im Krankheitsfall? Erreichbar ist ein Makler auch, wenn sein Büro ihm eine Nachricht zukommen lässt und er sich dann kurzfristig bei seinen Kunden meldet!	Ja ☐	Nein ☐
Nimmt er sich Zeit für Ihre Anliegen?	Ja ☐	Nein ☐
Gibt er Tipps zur Ausgestaltung der Räume zur besseren Vermarktung?	Ja ☐	Nein ☐
Wie gestaltet er die Objektbesichtigungen? Führt er bspw. Einzelbesichtigungen durch?		
Wie ist seine Verhandlungsfähigkeit? Kann er dafür Empfehlungen vorlegen?	Ja ☐	Nein ☐
Überprüft er Kaufinteressenten?	Ja ☐	Nein ☐
Gibt er eine Hilfestellung bei der Finanzierung?	Ja ☐	Nein ☐
Bereitet er den Notartermin mit dem Kunden vor?	Ja ☐	Nein ☐
Begleitet er die Vertragsparteien zum Notartermin?	Ja ☐	Nein ☐
Werden zusätzliche Dienstleistungen angeboten?	Ja ☐	Nein ☐

Die Auswahl eines qualifizierten Maklers spart Zeit, Geld und Nerven !