

Wichtige Fragen für den richtigen Makler	ja	nein
Hat der Makler mehrere Angebote in dem regionalen Markt?		
Informiert er in seinen Anzeigen über alles Wissenswerte zur Wohnung (Größe, Lage, Ausstattung)?		
Ist die Anzeige mit Bildern und einem Grundriss anschaulich gestaltet?		
Kann der Makler Referenzen von anderen Kunden vorweisen?		
Fragen Sie nach: Hat er die Kunden auch nach dem erfolgreichen Abschluss und der Zahlung der Provision noch betreut?		
Nimmt er sich Zeit für Sie und Ihr Anliegen, fragt er detailliert nach Ihren Wünschen?		
Befragt er Sie auch nach Ihrer wirtschaftlichen Situation?		
Weist er Sie von sich aus auf mögliche Risiken hin?		
Schlägt er Ihnen die Zusammenarbeit mit Experten vor, etwa zur Wertermittlung ihres Objekts?		
Kann er einen Preis realistisch einschätzen und auch begründen?		
Hat der Makler eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung? Auch ein Profi ist vor Fehlern nicht gefeit!		
Steht der Makler eine Verhandlung auch bei auftretenden Problemen durch oder zieht er sich zurück?		
Kann Ihnen der Makler genau erklären, wie seine nächsten Schritte aussehen, steckt ein Plan hinter seinen Aktivitäten?		
Ist der Makler Mitglied in einem Fachverband (z.B dem Immobilienverband Deutschland IVD)?		

Misstrauen ist angesagt, wenn ...

- ... der Makler nur ein Angebot auf dem regionalen Markt hat, sondern offensichtlich auf einen anderen Raum spezialisiert ist.
Dann kennt er sich am Ort meist nicht aus, kennt keine Vergleichs-Preise und muss für Besichtigungen lange Anfahrten auf sich nehmen.
- ... der Makler behauptet, er habe bereits das ideale Objekt / den idealen Geschäftspartner in seiner Kartei. Er sollte Angebot und Nachfrage gründlich prüfen, bevor er Versprechungen macht!
- ... frühere Kunden berichten, dass sie nach Zahlung der Provision nie wieder etwas von ihrem Makler gehört haben. Service gehört dazu!
- ... der Makler auf einen Abschluss drängt und Bedenken oder Fragen Ihrerseits einfach beiseite wischt.
- ... der Makler versucht, eine Expertenmeinung wie einen Gutachter zu umgehen. Dann ist meistens etwas faul!