DFM - Makler-Check für Verkäufer

Überprüfen und vergleichen Sie unbedingt die Leistungen Ihres Maklers, bevor Sie ihn beauftragen.

Wenn Ihr zukünftiger Makler die nachfolgenden Punkte erfüllt, haben Sie meiner Meinung nach eine sehr gute Wahl getroffen. Der Friesland Makler erfüllt alle aufgeführten Punkte mit Leidenschaft und Kompetenz.

Können Sie oder andere Makler das auch leisten? Vergleichen Sie bitte selbst:	DFM Der Friesland Makler	Sie selbst bzw. anderer Makler:
Ausbildung/Qualifikation		
• Hat Ihr Makler überhaupt eine Ausbildung bzw. Qualifikation als Immobilienmakler?	☑	☐
• Nimmt Ihr Makler regelmäßig an Weiterbildungen teil?	☑	☐
• Hat Ihr Makler neben dem theoretischen auch ein praktisches bzw. handwerkliches Verständnis zu Immobilien (z.B. EnEV, Baumaterialien, Bauteilkonstruktionen, Bauphysik, Statik, usw.)?	☑	☐
• Hat der Makler eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung, die im Falle einer unbeabsichtigten Falschberatung für die Schäden aufkommt?	☑	☐
• Hat Ihr Makler sein Büro in Ihrer Nähe Ihrer Immobilie und kennt er die Region?	☑	☐
Vor dem Verkauf		
• Führt Ihr Makler eine Marktpreisermittlung und Wettbewerbs-analyse durch?	☑	☐
• Schließt Ihr Makler mit Ihnen, zur gegenseitigen Absicherung, einen rechtskräftigen Maklervertrag und klärt er Sie u.a. über Ihr Widerrufsrecht nach BGB § 355 auf?	☑	☐
• Übergibt Ihnen Ihr Makler eine schriftliche Leistungsgarantie bzw. einen Marketingplan?	☑	☐
• Fordert Ihr Makler alle wichtigen Objektunterlagen (inkl. Energieausweis!) an?	☑	☐
• Klärt Ihr Makler Sie über die Durchsetzbarkeit Ihrer Angebots-bedingungen auf?	☑	☐
• Klärt Ihr Makler Sie auch über evtl. Risiken auf?	☑	☐
• Betreut Ihr Makler Sie persönlich und ist er für Sie ständig erreichbar?	☑	☐
• Beachten Sie unbedingt, dass Ihr Makler nicht zu viele Objekte betreut, damit er noch genügend Zeit für Ihre Immobilie aufbringen kann!	☑	☐
• Inspiziert Ihr Makler Ihre Immobilie genau und notiert er dabei alle bedeutenden Immobilienfakten umfangreich?	☑	☐
• Zeigt Ihr Makler eventuelle Mängel Ihrer Immobilie auf und bespricht Maßnahmen zu deren Beseitigung?	☑	☐
• Schlägt Ihr Makler optische Maßnahmen zur besseren Objekt-präsentation vor?	☑	☐
Exposéerstellung		
• Erstellt Ihr Makler professionelle und aussagekräftige Objektbilder und Videoaufnahmen (inkl. Luftaufnahmen & 360° Besichtigung)?	☑	☐
• Erstellt Ihr Makler ein aussagekräftiges, optisch gut gestaltetes Exposé, welches die Kaufinteressenten anspricht und ausführlich über Ihre Immobilie informiert?	☑	☐
• Erstellt Ihr Makler ein ansprechendes Objektvideo von Ihrer Immobilie, um unnötigen „Besuchstourismus" entgegen zu wirken?	☑	☐
• Bereitet Ihr Makler die Objektpläne verkaufsfördernd in 2D- und/oder 3D-Ansichten auf?	☑	☐

Der Friesland Makler

Können Sie oder andere Makler das auch leisten? Vergleichen Sie selbst:

	DFM Der Friesland Makler	Sie selbst bzw. anderer Makler:
Vermarktung		
Bietet Ihr Makler Ihr Objekt in den führenden Internetportalen für Immobilien sowie auf der eigenen Maklerhomepage an?	☑	☐
Bewirbt Ihr Makler Ihr Objekt auch entsprechend? (Internet, Immobilienbörsen, Social-Media-Kanäle wie Facebook, YouTube, Twitter usw.)	☑	☐
Bietet Ihr Makler zusätzlich spezielle Marketingmaßnahmen an (Open House, Bieterverfahren, Homestaging)?	☑	☐
Macht Ihr Makler Gemeinschaftsgeschäfte mit anderen Maklern, damit der Verkauf Ihrer Immobilie zusätzlich beschleunigt werden kann?	☑	☐
Hat Ihr Makler ein funktionierendes regionales und überregionales Netzwerk?	☑	☐
Arbeitet Ihr Makler mit Finanzierungsspezialisten zusammen, damit geprüft werden kann, ob sich die Kaufinteressenten Ihre Immobilie auch leisten können?	☑	☐
Stellt Ihr Makler Verkaufsschilder am Objekt auf?	☑	☐
Verfügt Ihr Makler über gute Referenzen und Empfehlungen?	☑	☐
Während dem Verkauf		
Analysiert Ihr Makler die Kaufinteressenten im Vorfeld, ob diese überhaupt zu Ihrer Immobilie passen?	☑	☐
Informiert Sie Ihr Makler regelmäßig über seine Verkaufsaktivitäten?	☑	☐
Führt Ihr Makler die Objektbesichtigungen persönlich, professionell und nur mit ernsthaften Interessenten durch?	☑	☐
Weist Ihr Makler Ihnen die Kaufinteressenten schriftlich nach?	☑	☐
Informiert Sie Ihr Makler laufend über die Verhandlungsstände mit den nachgewiesenen Kaufinteressenten?	☑	☐
Verhandelt Ihr Makler objektiv mit den Kaufinteressenten?	☑	☐
Schließt Ihr Makler mit dem potenziellen Käufer einen Vorvertrag (Reservierungsvertrag) und holt eine Finanzierungsbestätigung zur Absicherung ein?	☑	☐
Bereitet Ihr Makler den Entwurf des Kaufvertrages ordnungsgemäß in Zusammenarbeit mit einem Notariat vor?	☑	☐
Vereinbart Ihr Makler den Notartermin und stimmt diesen mit allen Beteiligten ab?	☑	☐
Ist Ihr Makler bei der notariellen Beurkundung dabei?	☑	☐
Ist Ihr Makler bei der Schlüsselübergabe dabei und führt ein Übergabeprotokoll?	☑	☐
Nach dem Verkauf		
Betreut Ihr Makler Sie auch noch nach dem abgewickelten Objektverkauf?	☑	☐

Mit bester Empfehlung für Ihren erfolgreichen Immobilienverkauf.

Daniel Christoffers
Immobilienfachmann
Mit Leidenschaft und Kompetenz

Es gelten ausschließlich meine Allgemeinen Geschäftsbedingungen, welche Sie unter www.friesland-makler.de abrufen können.
Auf Anforderung sende ich Ihnen diese auch zu. Alle Angaben ohne Gewähr. Copyright © - DFM - Der Friesland Makler e.K.

Der Friesland Makler