

MAKLERLEISTUNGSVERGLEICH

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

Nr.	Fragestellung	Ihr Makler	Bannasch Immobilien	anderer Makler	selbst
01.	Hat Ihr Makler eine fachliche einwandfreie Verkaufsanalyse durchgeführt?		✓		
02.	Wurde eine Marktpreis-Ermittlung durchgeführt?		✓		
03.	Hat Ihr Makler eine Markt- und Wettbewerbanalyse durchgeführt?		✓		
04.	Hat Ihr Makler nach allen für den Verkauf wichtigen Dokumenten gefragt?		✓		
05.	Hat Ihr Makler Sie aufgeklärt über die Durchsetzbarkeit Ihrer Angebotsbedingungen?		✓		
06.	Hat Ihr Makler Ihre Immobilie gründlich angeschaut?		✓		
07.	Hat Ihr Makler alle bedeutenden Daten Ihrer Immobilie genau aufgenommen?		✓		
08.	Hat Ihr Makler Sie über eventuelle Mängel Ihrer Immobilie informiert?		✓		
09.	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.	Kann Ihr Makler Ihnen Kostenvoranschläge für Sanierung und Modernisierungen unterbreiten?		✓		
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?		✓		
17.	Ist Ihr Makler in der Lage konkrete Zielgruppen für Ihre Immobilie anzusprechen?		✓		

BANNASCH IMMOBILIEN

Nr.	Fragestellung	Ihr Makler	Bannasch Immobilien	anderer Makler	selbst
18.	Hat Ihr Makler Kontakte zu Finanzierungs-spezialisten?		✓		
19.	Bietet Ihr Makler Ihren potenziellen Käufern eine Finanzierungsberatung an?		✓		
20.	Ist Ihr Makler in der Lage die Immobilien 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 der 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 ansprechendes 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?		✓		