

Auf dem Prüfstand

Der Acht-Punkte-Check für den richtigen Makler

1. Ausbildung

Besuchen Sie den Makler in seinem Büro oder lassen Sie ihn zu sich nach Hause kommen. Fragen Sie ihn nach seiner Ausbildung, erworbenen Berufsdiplomen, seiner Dienstleistungspalette und seinen Erfolgsausweisen.

2. Lokale Marktkennntnisse

Prüfen Sie, wie er sich im lokalen Markt auskennt. Verfügt er über Referenzobjekte in Ihrer Nähe?

3. Netzwerk und Marketing-Mix

Fragen Sie ihn nach seinem persönlichen Beziehungsnetz und welchen Marketing-Mix er für den Verkauf Ihrer Liegenschaft anwenden würde.

4. Guter Ruf

Erkundigen Sie sich bei Notaren, Banken oder Anwälten nach dem Ruf und Leumund des Maklers.

5. Vorgehen

Lassen Sie sich genau erklären, wie er beim Kauf/Verkauf vorzugehen gedenkt und was Sie von ihm erwarten können, insbesondere wenn der Verkauf harzig verläuft.

6. Preiseinschätzung

Fordern Sie eine realistische Einschätzung des Verkaufspreises. Lassen Sie sich schriftlich eine Offerte und Preiseinschätzung geben (evtl. gegen Honorar, je nach Komplexität). Sind in dieser Offerte die Marketingkosten inbegriffen? Nicht Sie werden den Preis bestimmen, sondern der Markt und die Käufer. Lassen Sie sich nicht von zu hohen Maklerversprechen blenden. Wählen Sie eine realistische und für Sie nachvollziehbare Offerte.

7. Aufwand

Erkundigen Sie sich detailliert nach der Art der Entschädigung. Sie sollten nicht den günstigsten, sondern den besten Verkäufer für Ihr Objekt gewinnen. Normalerweise erfolgt das Maklerhonorar erst im Erfolgsfall und beträgt rund 2–5% des Verkaufspreises.

8. Mitgliedschaft

Klären Sie ab, ob er Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer ist und das Logo in seinen Briefschaften trägt. Mitglied der Kammer kann nur werden, wer die hohen Anforderungen bezüglich Fachkompetenz, Aus- und Weiterbildung sowie ethischen Verhaltens erfüllt.