

# Wie finde ich den besten Immobilienmakler?

Von Karl-Heinz Wild | Wild Immobilien&Finanzierung



# Vorwort

Wer seine Immobilie verkaufen oder vermieten möchte, steht oft vor der Frage: Makler beauftragen – **ja oder nein?** Und wenn ja: Wem kann ich vertrauen? **Der richtige Makler kann Ihnen viel Zeit, Geld und Nerven sparen.** Doch wie erkennt man einen wirklich guten Immobilienmakler? Dieser Ratgeber hilft Ihnen bei der Auswahl – Schritt für Schritt.

# 1. Warum überhaupt ein Makler?

Ein professioneller Makler bietet Ihnen:

- ✓ Realistische & marktgerechte Immobilienbewertung
  - ✓ Hochwertige Präsentation & zielgerichtetes Marketing
  - ✓ Vorauswahl & Prüfung potenzieller Käufer
  - ✓ Fachkundige Verhandlungen & rechtssichere Abwicklung
  - ✓ Zeitersparnis & Schutz vor Fehlentscheidungen
- 💡 Gute Makler erzielen nicht nur höhere Preise – sie minimieren auch Risiken.

## 2. Was macht einen guten Makler aus?

- Lokale Marktkenntnis – kennt Angebot, Nachfrage & Preisniveau
- Fachliche Qualifikation – IHK-Zertifikat, Weiterbildung, Erfahrung
- Transparenz – offene Kommunikation, klare Honorare
- Zuverlässigkeit – Termine, Rückrufe, Erreichbarkeit
- Empathie & Diskretion – gerade bei sensiblen Immobiliengeschäften
- Professionelle Arbeitsweise – von Unterlagen bis Notartermin

### 3. Woran erkenne ich unseriöse Makler?

✗ Unrealistisch hohe Preisversprechen („Wir holen 20 % mehr raus!“)

✗ Keine Vor-Ort-Besichtigung oder Bewertung

✗ Drängen auf schnellen Vertragsabschluss

✗ Intransparente oder versteckte Provisionen

✗ Mangelnde Erreichbarkeit oder fehlende Referenzen

👉 Vertrauen Sie Ihrem Bauchgefühl – und stellen Sie gezielte Fragen.

# 4. Die wichtigsten Fragen an einen Makler

- Wie gut kennen Sie den Markt in meiner Region?
- Wie ermitteln Sie den Angebotspreis?
- Auf welchen Portalen bewerben Sie meine Immobilie?
- Wie prüfen Sie die Bonität der Interessenten?
- Wer führt die Besichtigungen durch?
- Wie lange dauert der Verkaufsprozess im Schnitt?
- Wie hoch ist Ihre Provision – und was ist darin enthalten?

# 5. Persönliches Gespräch: Ihr wichtigster Eindruck

Ein guter Makler nimmt sich Zeit für Sie:

- Er hört zu und stellt Rückfragen
- Er berät offen – auch zu Alternativen
- Er erklärt den Verkaufsprozess verständlich
- Er spricht auch unangenehme Themen an (z. B. realistischer Preis, Mängel)


💡 Transparenz ist ein Zeichen von Kompetenz – nicht von Schwäche.

## 6. Online-Bewertungen & Referenzen prüfen

- Lesen Sie Google-Bewertungen, ProvenExpert oder Maklerverzeichnisse
- Achten Sie auf konkrete Erfahrungen, nicht nur Sterne
- Fragen Sie nach verkauften Objekten in Ihrer Region
- Bitten Sie um Kontakt zu ehemaligen Kunden (mit deren Einverständnis)

# 7. Exposé & Präsentation – ein Qualitätsmerkmal

Lassen Sie sich Beispiel-Exposés zeigen:

- Hochwertige Fotos, Luftaufnahmen, 360° Rundgang?
  - Klare Texte & emotionale Ansprache?
  - Aufbereitung aller wichtigen Informationen?
  - Professionelles Design?
-  Je besser die Präsentation, desto schneller & besser verkauft sich Ihre Immobilie.

## 8. Ist der Makler auch Finanzierungs- oder Erbschaftsexperte?

Gerade bei komplexen Fällen (Erbschaft, Scheidung, Seniorenverkauf) braucht es Spezialwissen. Ein guter Makler kann:

- neutral zwischen mehreren Parteien vermitteln
- Kontakte zu Finanzierern, Gutachtern, Anwälten oder Steuerberatern einbringen
- verschiedene Verkaufsstrategien (z. B. Bieterverfahren, Leibrente) vorschlagen

# 9. Maklervertrag: Was steht drin – und worauf achten?

- Alleinauftrag sinnvoll bei vertrauensvollem Makler
  - Laufzeit: meist 3–6 Monate – mit fairer Kündigungsklausel
  - Provision: meist 3,57 % vom Kaufpreis für Käufer &/oder Verkäufer (je nach Bundesland)
  - Leistungskatalog: klare Aufstellung, was der Makler für Sie übernimmt
- 💡 Nichts unterschreiben, das Sie nicht 100 % verstehen – gute Makler erklären alles gern.

# 10. Unser Anspruch bei Wild Immobilien & Finanzierung

Wir stehen für:

- ✓ Ehrliche Beratung ohne Druck
- ✓ Verlässliche Wertermittlung auf Basis von Erfahrung & Daten
- ✓ Hochwertige Vermarktung mit modernen Tools
- ✓ Volle Transparenz und persönliche Begleitung
- ✓ Verlässliches Netzwerk aus Notaren, Gutachtern & Finanzierern

MOBILIEN & FINANZIERUNG



## Fazit:

Den besten Immobilienmakler erkennen Sie nicht an großen Versprechen, sondern an echten Leistungen, ehrlicher Beratung und professionellem Auftreten. Nehmen Sie sich Zeit für die Auswahl – denn beim Immobilienverkauf geht es um viel mehr als nur um Geld: Es geht um Vertrauen.

# WILD

MOBILIEN & FINANZIERUNG

# Sie wünschen sich Unterstützung bei Ihrer Immobilie?

Wir helfen Ihnen gerne!  
**Rufen Sie uns an:**

**06898 - 4416532**

**Wild Immobilien&Finanzierung  
Albert-Schweitzer-Str. 3  
66346 Püttlingen**

