

Checkliste für die Arbeit mit einem Makler beim Kauf von Immobilien auf Mallorca

Woher wissen Sie, ob Ihr Makler das Richtige tut? Einige Aspekte der Arbeit eines Maklers sind nicht immer offensichtlich. Überprüfen Sie Ihren Makler anhand dieser Checkliste, um Fehler beim Kauf einer Immobilie auf Mallorca zu vermeiden

☐ **Bewerten Sie die Geschwindigkeit der Reaktion auf Ihre Anfrage**

Eine Agentur, die ihre Kunden respektiert, wird Sie in kürzester Zeit kontaktieren. Schnelles Feedback spricht für eine gute Organisation der Prozesse des Unternehmens. Wenn Sie in 2 oder mehr Tagen (außer am Wochenende) kontaktiert werden, ist es wahrscheinlich, dass die Arbeit mit einer solchen Agentur in Zukunft nicht ordnungsgemäß organisiert wird.

☐ **Bewerten Sie das erste Gespräch**

Beim ersten Gespräch mit Ihnen wird Ihnen ein professioneller Immobilienmakler auf Mallorca nichts verkaufen. Er wird Sie kennenlernen, ein Telefoninterview durchführen, um den Kern Ihres Problems zu verstehen, und einen Termin vereinbaren, zum Beispiel in einem von Ihnen ausgewählten Objekt oder im Büro des Unternehmens.

Wichtig: Seien Sie nicht erschrocken, wenn ein Agent Sie auffordert, Ihre Kontaktdaten anzugeben. Dies ist notwendig, um Sie als potenziellen Käufer beim Eigentümer der Immobilie zu registrieren. Der Agent kann Sie auch bitten, ein Dokument zu unterschreiben, das als «Besuchsblatt» bezeichnet wird. Es enthält Ihre Daten, das Datum und den Ort des Besuchs. Dabei garantiert die Agentur die Vertraulichkeit Ihrer Daten. Da es auf Mallorca sehr viele Immobilien gibt, erfasst das Büro so die Tatsache, dass Sie diese Immobilie besuchen.

☐ **Persönliches Treffen mit einem Makler**

Bei einem persönlichen Treffen wird ein guter Agent Ihre Situation genauer untersuchen, um zu verstehen, welches Objekt für Sie am besten geeignet ist.

☐ **Bewerten Sie die Angebote des Maklers**

Der Agent macht die Auswahl von Objekten. Ein Profi wird Ihnen nicht mehr als 3 bis 5 auf einmal Immobilienoptionen senden.

☐ **Sie haben vollständige Informationen über die Immobilie erhalten**

Sie haben ein Objekt ausgewählt, das Ihnen völlig passt. Fordern Sie die Dokumente vom Agenten an.

☐ **Die Agentur ist bereit, mit der Bewertung des Zustandes des Objekts zu helfen (Kontakte von Spezialisten bereitzustellen)**

Falls erforderlich, wird der Agent Ihnen die Kontakte von Architekten und Ingenieuren zur Verfügung stellen, um die Frage des Wiederaufbaus und anderer Immobilienänderungen zu untersuchen.

☐ Hilfe bei der Kommunikation mit der Bank

Eine erfahrene Immobilienagentur hat Kontakte zu mehreren Partnerbanken. Wenn Sie eine Hypothek benötigen, bitten Sie einen Agenten, Sie an die besten Spezialisten der Bank zu verweisen.

☐ Vorbereitung von Dokumenten und Rechnungen für eine Transaktion

Ein erfahrener Agent wird im Voraus sicherstellen, dass Sie NIE und ein Konto bei einer spanischen Bank haben, um die Transaktion zu tätigen.

☐ Der Makler verteidigt (schützt) Ihre finanziellen Interessen

Sie haben sich für eine Immobilie entschieden, die Sie kaufen möchten, aber der Preis hat Ihnen nicht gut gefallen. Fragen Sie, welche Möglichkeiten Ihr Agent bieten kann, um ihn zu reduzieren? Ein erfahrener Makler sollte Sie fragen, ob Sie ein offizielles Angebot machen oder ob es ein einfaches Interesse ist? Wenn Sie ein offizielles Angebot machen, wird der Makler versuchen, günstige Bedingungen für Sie zu vereinbaren. In diesem Fall beinhaltet das offizielle Angebot einen nachfolgenden Kauf, wenn die Bedingungen bestätigt sind. Das offizielle Angebot wird dem Verkäufer schriftlich mit der Unterschrift des Käufers übermittelt.

☐ Der Makler ist aufmerksam auf Details in den Dokumenten

Wenn die Bedingungen vereinbart sind, erstellt der Agent einen Vorvertrag oder einen «Optionsvertrag». Es werden alle Artikel, die den Käufer und den Verkäufer interessieren, Informationen über die Provisionsagenturen sowie die Fristen und Zahlungsmethoden eingegeben.

☐ Der Makler handelt im Rahmen des Gesetzes und der Vorschriften

Nach der Unterzeichnung des Vorvertrags müssen Sie als Käufer der Immobilie 10% der Kautions bezahlen. Eine professionelle Agentur wird Sie niemals auffordern, eine Anzahlung auf Ihr Unternehmenskonto oder Ihr persönliches Konto einzahlen zu lassen. Dieser Betrag wird auf das Konto des Notars überwiesen, wo die Unterzeichnung des Kaufvertrags erfolgen wird.

☐ Der Makler unterhält Kontakt mit Ihnen

Nach der Unterzeichnung des Vorvertrags und der Überweisung von 10% der Kautions haben Sie maximal 3 Monate Zeit, sich auf die Transaktion vorzubereiten. Diese Frist kann kürzer sein, wenn beide Parteien bereit sind, den Deal früher zu machen. Während der gesamten Laufzeit wird ein guter Agent mit Ihnen in Kontakt bleiben, damit Sie nicht das Gefühl haben, dass Sie nach Zahlung von 10% Kautions verlassen wurden.

☐ **Der Makler überwacht den Zeitpunkt der Transaktion und die Bereitschaft der Dokumente**

Ein paar Tage vor dem Datum der notariellen Unterschrift muss der Agent Sie kontaktieren und den Termin bestätigen. In diesem Fall wird ein guter Makler noch einmal nach allen Dokumenten fragen, die Sie in Ihren Händen haben sollten, und Ihnen sagen, welche Bankschecks und welche Beträge Sie laut Vertrag für die Transaktion mitbringen sollten.

☐ **Der Makler wird Ihnen auch nach dem Ende der Transaktion helfen**

Nach der Unterzeichnung des Kaufvertrags beim Notar wird Ihnen Ihr Immobilienmakler auf Mallorca zu Ihrem Kauf gratulieren und mit Ihnen im Kontakt bleiben, falls Sie Fragen haben oder eine Beratung in Haushaltsfragen im Zusammenhang mit der neuen Immobilie benötigen.

Tipp

Haben Sie keine Angst, die Fragen eines Immobilienmaklers zu beantworten. Die meisten Fragen sind ein jahrelanger Prozess, der es ihm ermöglicht, Ihre nicht offensichtlichen Bedürfnisse genauer zu identifizieren. Mallorca ist ein Luxusresort. Der durchschnittliche Kaufscheck einer Immobilie beträgt 800.000 Euro. Ein erfahrener Makler auf Mallorca verkauft Immobilien sowohl für 3.000.000 als auch für 10.000.000 Euro, so dass der Agent Erfahrung im Umgang mit wohlhabenden Menschen in ganz unterschiedlichen Berufen hat.

Kontaktieren Sie uns

 **(+34) 971 695 828**

 **info@yes-mp.com**

 **yes-mallorca-immobilien.de**

Abonnieren Sie uns auf Social Media

 **YouTube**

 **Facebook**

 **LinkedIn**

 **Instagram**
m

Immobilienmakler auf Mallorca - was ist wichtig zu wissen

Welche Immobilienmakler existieren auf Mallorca? Wie viel verdienen sie? Ist es billiger, über einen Makler oder selbst zu kaufen? Was sollte ein guter Makler tun und wie erkennt man einen Betrüger?

Lesen Sie jetzt!



YES-MALLORCA-IMMOBILIEN.DE