

## Warum ein Makleralleinauftrag?

Gut beraten ist bei Immobiliengeschäften, wer einem leistungsfähigen Makler einen Alleinauftrag erteilt, aber warum?

Natürlich stellt ein Alleinauftrag auch sicher, dass der Makler letztendlich für seine Arbeit auch „belohnt“ wird, das heißt, das er bei einem Verkauf oder der Vermietung eines Objektes auch seine Vermittlungsprovision erhält.

Allerdings wird erst durch einen Alleinauftrag sichergestellt, dass der Makler während der Vertragslaufzeit verpflichtet ist, sich intensivst, das heißt durch alle ihm zur Verfügung stehenden Mittel (Internet, Homepage, Anzeigen, „Umhören“, etc.) sich um den Verkauf oder die Vermietung zu kümmern. Und das natürlich auf eigene Kosten. Im Gegenzug verzichtet der Auftraggeber darauf, andere Makler oder Dritte einzuschalten. Die weit verbreitete Meinung, viele Makler = viele Interessenten, stimmt hier nicht, weil potentielle Kaufinteressenten heutzutage sehr gut informiert sind, das heißt sie treten sowieso mit allen in Frage kommenden Maklern aus der Region in Kontakt. Deshalb muss man hier eher sagen „Viele Köche verderben den Brei“!

Denn was passiert, wenn viele Makler tätig werden, bzw. eingeschaltet werden?

Keiner der Makler kümmert sich richtig, weil er doch weiß, das ihm ein Anderer zuvor kommen könnte, und er dadurch Kosten produziert hätte, die er nicht wieder erwirtschaften kann. Man nimmt das Objekt mit in seine Liste und wartet ab, ob vielleicht irgendwann ein geeigneter Interessent da ist. Wie gesagt, es wird sich nicht gekümmert, und das kann nicht im Interesse des Verkäufers/Vermieters sein.

Außerdem, und das ist nicht zu unterschätzen, riskiert ein Interessent, sobald er mit mehreren Maklern bezüglich des Objektes in Kontakt war, an eben diese Makler, das heißt mehrmals, auch die volle Provision bezahlen zu müssen!

Und da kommt sicher keine Freude bei einem eventuellen Käufer auf!

Weiterhin besteht die Gefahr, dass die Immobilie „zu Tode“ beworben wird, speziell im Internet (z.B. Immobilienscout24), auf das heute (fast) jeder Zugriff hat, tauchen immer wieder die gleichen Angebote von zig Maklern auf, oft auch noch mit unterschiedlichen Größen- oder Preisangaben, das lässt weder das Objekt selbst, noch den Eigentümer, bzw. dessen Verkaufsabsicht als besonders vertrauenswürdig erscheinen!

Wie man sieht, müssen, und das ist nachvollziehbar, im Interesse aller drei Parteien, sprich

Verkäufer/Vermieter, Interessent und Makler, klare Richtlinien geschaffen werden, damit das Geschäft für alle drei Parteien korrekt und seriös abgewickelt werden kann. Das passiert, wenn alle gemeinsam auf einer Ebene stehen und sich gegenseitig fair behandeln.

**Und dafür sorgt in jedem Fall der Makleralleinauftrag.**