

## Vorteile eines Makleralleinauftrags

R. Schindler  
Sachverständiger im Bereich der  
Immobilienbewertung

---

Wer als Eigentümer eine Immobilie verkaufen will, steht regelmäßig vor der Frage, ob er einen oder mehrere Immobilienmakler mit dem Verkauf beauftragen soll.

### **Die Rolle eines zentralen Immobilienmaklers als Ansprechpartner für den Eigentümer und für alle Kaufinteressenten ist das Leitbild des Makleralleinauftrages.**

Die neue DIN-Norm für Maklerdienstleistungen spricht eine Empfehlung für den Abschluss eines Makleralleinauftrages aus (DIN EN 15733).

#### **Die Bedeutung des zentralen Ansprechpartners:**

Für den Auftraggeber hat der Makleralleinauftrag eine Reihe von Vorteilen. Der wichtigste Grund, der für einen Makleralleinauftrag spricht, ist, dass der Verkauf der Immobilie über einen zentralen Ansprechpartner gesteuert wird. Durch einen Alleinauftrag ist sichergestellt, dass nicht das gleiche Objekt mehrfach und womöglich von unterschiedlichen Maklern und dem Verkäufer selbst zu unterschiedlichen Preisen angeboten wird. Das geschieht in der Regel dann, wenn – wie es bei einfachen Makleraufträgen häufig geschieht – verschiedene Makler parallel beauftragt werden. Parallelangebote machen auf Kaufinteressenten meist einen ungünstigen Eindruck. Zudem besteht die Gefahr, dass der Käufer oder Mieter am Ende mehrmals die volle Provision zahlen muss.

#### **Zudem verpflichtet der Makleralleinauftrag den allein beauftragten Makler zu vermehrten Dienstleistungen.**

- Der von Ihnen allein beauftragte Makler erstellt für Sie eine individuelle Planung (Marketingkonzept) für den optimalen Verkauf Ihrer Immobilie.
  - **Er geht finanziell umfangreich in Vorleistung.**
  - Der allein beauftragte Makler arbeitet intensiv über die gesamte Vertragslaufzeit an dem Verkauf Ihrer Immobilien.
  - Er legt Ihnen gegenüber Rechenschaft ab über seine geleistete Arbeit.
  - Ein Makler besichtigt persönlich mit **ausgewählten Kaufinteressenten** Ihre Immobilie. Diese haben im Vorfeld der Besichtigung alle relevanten Besonderheiten – auch Vor- und Nachteile Ihrer Immobilie – zur Kenntnis genommen.
  - Ein Makler spricht mit **einer mit Ihnen abgestimmten Stimme am Markt**. Ihre Immobilie bleibt einmalig. **Sie zeigen Stärke!**
  - Ein Makler wird Sie auch nach dem notariellen Verkauf Ihrer Immobilie betreuen und Ihnen beispielsweise auch bei der Übergabe des Hauses behilflich sein. **(After Sale-Betreuung)**
-

## Warum sollten Sie nicht mehrere Makler beauftragen?

**Dazu gibt es eine Reihe von Gründen , die gegen die Beauftragung mehrerer Makler gleichzeitig sprechen:**

- Mehreren Maklern kann man nicht gleichzeitig dasselbe Vertrauen entgegenbringen. Es wird unterschiedlich verstanden. Meistens kommt es zu Missverständnissen.
- **Mehrere beauftragte Makler können Sie zu keinen Leistungen verpflichten.** Sie bringen in der Summe oft weniger finanzielle Vorleistung ein.
- Mehrere Makler arbeiten nur sporadisch an dem Verkauf. **Sie sind Ihnen nicht rechenschaftspflichtig.**
- Mehrere Makler verhalten sich unterschiedlich. Häufig werden sogar Kaufinteressenten zu Ihnen geschickt und Sie werden gebeten, diesen dann Ihre Immobilie zu zeigen.
- Mehrere Makler, das heißt meist sehr viele Besichtigungen mit ungewissem Ausgang.
  - besichtigen erst und prüfen dann, ob der Interessent in der Lage ist zu finanzieren.
  - das ergibt ein Stimmengewirr.**Ihre Immobilie wird beliebig. Sie zeigen Schwäche!**
- **Weitere Gefahren bei der Arbeit mit mehreren Maklern:**
  - unterschiedliche Kaufpreise und Preisverhandlungen sind leicht möglich.**- der Verkaufspreis wird labil -**  
**Diese Situation wird von Kaufinteressenten meist ausgenutzt.**
- Mehrere Makler verpflichten sich zu nichts. Sie können beliebig weitere Makler in das Verkaufsgeschehen Ihrer Immobilie einbeziehen. Dadurch Arbeiten eine Vielzahl nicht überschaubarer Makler in der Öffentlichkeit.  
**Ein ernsthafter Kaufinteressent wird verunsichert.**  
Er riskiert sogar am Ende mehrmalige Provisionszahlungen.
- Mehrere Makler: Sie sind nach dem Verkauf beim Notar auf sich allein gestellt.

Nicht die Anzahl der Makler ist entscheidend;

**vielmehr sollten Sie sich an**

- **einen professionell agierenden Makler Ihres Vertrauens wenden**
- **der Erfahrung und Kompetenz mitbringt,**
- **sich voll einbringt,**
- **bereit und auch in der Lage ist, „finanziell“ für Sie in Vorleistung zu gehen.**