

Makleralleinauftrag

Immobilienmakler bieten ihren Kunden verschiedene Formen von Vermittlungsverträgen an. Die häufigste Form ist der Makleralleinauftrag. Diese Vertragsform bietet dem Verkäufer die Gewährleistung für den effektivsten Einsatz eines Immobilienmaklers beim Verkauf einer Immobilie. "Alle Erfahrungen zeigen, dass eine Immobilie, die zu oft und von zu vielen gleichzeitig angeboten wird, oftmals unverkäuflich wird"! Lesen Sie, warum sich dieser Vertrag auch für Sie lohnen wird.

"Ohne sachkundige Beratung sollte man Kauf und Finanzierung nicht in Angriff nehmen, auch nicht den Verkauf einer Immobilie"

Wir empfehlen für Immobiliengeschäfte Makleralleinauftrag - So ist die volle Maklerleistung sicher

Gut beraten ist bei Immobiliengeschäften, wer einem leistungsfähigen Makler einen Alleinauftrag erteilt. "Damit verpflichtet er den Makler für die Vertragslaufzeit zu intensiven Bemühungen, um den gewünschten Kauf oder Verkauf zu einem guten Abschluss zu bringen. Zu diesen Aktivitäten zählt insbesondere auch, dass der Makler auf eigene Kosten angemessene Werbemaßnahmen durchführt. Im Gegenzug verzichtet der Auftraggeber darauf, andere Makler oder Dritte einzuschalten. Der Makler stellt bei einem Alleinauftrag sein ganzes Fachwissen, seine Verbindungen und seine Marktkenntnisse sowie seine Kenntnis der kompletten Abwicklungsmodalitäten eines Immobiliengeschäfts in den Dienst seines Kunden.

Anders ist es beim allgemeinen Auftrag. Dieser verpflichtet einen Makler zu keinen besonderen Aktivitäten, um den Auftrag voranzutreiben. Er kann einfach abwarten, ob sich zufällig ein geeigneter Interessent meldet. Werden, wie es bei Allgemeinaufträgen häufig geschieht, verschiedene Makler parallel beauftragt, läuft der mögliche Käufer Gefahr, am Ende mehrmals die volle Provision bezahlen zu müssen. Zudem besteht die Gefahr, dass eine von mehreren Seiten angebotene Immobilie "zu Tode angeboten" werden kann.

"Alle Erfahrungen zeigen, dass eine Immobilie, die zu oft und von zu vielen gleichzeitig angeboten wird, oftmals unverkäuflich wird". Gelegentlich anders lautende Ratschläge sind nicht für stichhaltig. "Nur beim Alleinauftrag steht einem Kunden die volle Maklerleistung zu. Darauf sollte bei der immer komplizierteren Materie niemand leichtfertig verzichten. Denn auch hier gilt: zu viele Köche verderben den Brei."

[home](#)