

Warum Alleinauftrag?

Bei manchen Verkäufern einer Immobilie besteht die vorherrschende Meinung darin, dass es besser und effektiver sei, möglichst viele Makler gleichzeitig mit der Vermittlung eines Objektes zu beauftragen, anstatt nur einen so genannten Makler-Alleinauftrag zu erteilen. Anhand nachfolgender Punkte soll ein wenig Aufklärung betrieben werden, warum oftmals in der Praxis die Erteilung eines Alleinauftrages sinnvoller ist:

Nur der Alleinauftrag sichert den guten Ruf des Objektes

Auch eine Immobilie hat einen Ruf zu verlieren. In den Augen von Interessenten ist etwas faul an einem Objekt, wenn es von vielen Maklern fast öffentlich Angeboten wird und sich niemand dabei sonderlich engagiert. Der Verkauf wird schwieriger und zeitraubender und nicht selten kann das Objekt nur noch unter Wert verkauft werden. Ist hingegen nur ein allein beauftragter Makler für die Werbung zuständig, wird dieser dafür sorgen, dass solche Fehlleistungen vermieden werden.

100%-Einsätze führen am ehesten zum Erfolg

Nur die Erteilung eines Alleinauftrages verpflichtet den Makler, die Interessen des Verkäufers intensiv, besonders sorgfältig und unter Ausnutzung aller Abschlusschancen zu verfolgen. Wer glaubt, die Chancen des Objektverkaufes durch die Einschaltung möglichst vieler Makler steigern zu können, der irrt. Wenn viele Aufträge erteilt werden, wissen die einzelnen Makler genau, dass ihre jeweiligen Verkaufschancen geringer und vom Zufall abhängig sind. Der Immobilienverkauf wird zum Lottospiel. Besser ist also die Beauftragung eines einzelnen Maklers, der planvoll alle ihm zur Verfügung stehenden Mittel einsetzen kann.

Optimale Erschließung des Marktes

Nur der allein beauftragte Makler kann das Objekt Berufskollegen zur Durchführung eines Gemeinschaftsgeschäftes anbieten und damit deren Interessentenkreis ebenfalls das Objekt zugänglich machen. Im Gemeinschaftsgeschäft arbeiten die betreffenden Makler miteinander und nicht gegeneinander. Sie konkurrieren nicht um den Vertragsabschluss, sondern wollen ihn gemeinsam herbeiführen. Dem Verkäufer entstehen dadurch keine zusätzlichen Kosten.

Einsatz aller Verkaufsinstrumentarien durch den allein beauftragten Makler

Nur der Alleinauftrag erschließt dem Verkäufer das ganze moderne Instrumentarium des Maklers. In ständiger Abstimmung mit dem Verkäufer verhandelt er mit verschiedenen Interessenten. Er berät diese stellvertretend für den Verkäufer unter anderem auch über Finanzierungsmöglichkeiten, steuerliche Rahmenbedingungen und rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten des Erwerbs. Er beschafft dem Verkäufer fehlende Unterlagen und Informationen von Behörden, Kreditinstituten, Verwaltern und bereitet auch den Kaufvertrag beim Notar vor. Er fertigt aussagekräftige Exposés an und macht das Objekt angebotsreif. Er organisiert Objektbesichtigungen und gibt Ratschläge für die Abwicklung. Und was das Wichtigste ist: Er erstellt eine marktgerechte Verkaufswertermittlung als Grundlage für den erfolgreichen Verkauf! Dies alles erspart dem Auftraggeber Zeit, Geld, Ärger und eventuelle Unannehmlichkeiten. Der Verkauf wird professionell unter Einbeziehung aller Möglichkeiten abgewickelt.



Nur bei Alleinauftrag optimale Werbung

Nur der allein beauftragte Makler wird - in der Regel sehr kostenintensive - Werbemaßnahmen für das Objekt durchführen. Nach der Objektanalyse und der Ermittlung der passenden Zielgruppe gestaltet er seine werblichen Maßnahmen. Diese bestehen aus der gezielten Ansprache vorgemerakter Interessenten, aus Angebotsbriefen und Exposés sowie der Einschaltung der wichtigen Werbeträger wie Internetportale sowie in Tages-, Wochen- und Fachzeitschriften. Der allein beauftragte Makler erstellt also für jedes Objekt ein besonderes Werbekonzept. Verkäufer und allein beauftragter Makler arbeiten Hand in Hand.

Die Einschaltung mehrerer Makler führt häufig zu Leerlauf und Doppelbearbeitungen. Es mangelt an gegenseitigen Informationen, Besichtigungen und Verhandlungen werden nicht richtig abgestimmt, Interessenten werden dadurch verunsichert, dass sie das gleiche Objekt von mehreren Maklern angeboten bekommen. Das alles schadet dem Verkauf. Der Verkäufer kann diesen Schaden aber durch die Erteilung eines Alleinauftrages vermeiden, denn nur dann bilden der Makler und sein Auftraggeber ein eng zusammenarbeitendes Team.

Ihr
Immobilienmaklerteam