

Warum der Makleralleinauftrag

Wer seine Immobilie verkaufen möchte, hat es meist eilig und spielt mit dem Gedanken mehrere Makler gleichzeitig zu engagieren, damit der Verkauf schneller voran geht. Doch das ist nicht immer die beste Lösung. Viele Makler für ein Objekt, sorgen für Unsicherheit, Verzögerung und höhere Kosten.

Viele Verkäufer stellen sich vor, dass eine Immobilie durch mehrere Makler eine höhere Reichweite erhält. Aber mehrere Makler zu haben, bedeutet auch Unsicherheit bei den Interessenten. Oftmals fragen sie sich warum ein Objekt mehrere Makler benötigt und vermuten, dass mit der Immobilie etwas nicht stimmt. Das ist nicht die beste Ausgangsbasis für einen Immobilienverkauf.

Dem können Eigentümer mit Hilfe eines Makleralleinauftrages vorbeugen. Bei diesem Auftrag wird der Verkauf der Immobilie auf nur einen Makler

beschränkt. Eine Lösung, die eindeutige Vorteile mit sich bringt und das von Anfang an.

Viele Makler bringen viele Ansprechpartner mit sich. Das ist nicht nur für die Interessenten, sondern auch für die Eigentümer auf Dauer verwirrend. Dann den Durchblick zu behalten ist schwierig. Beim Makleralleinauftrag wird die Anzahl der Ansprechpartner auf nur einen begrenzt. Dieser hat dann den gesamten Überblick und kann im Voraus entscheiden für welchen Interessenten die Immobilie geeignet ist.

Wird der Auftrag an mehrere Makler vergeben, ist es möglich, dass diese nicht ihre vollständige Expertise einsetzen, da die Gefahr besteht, dass die Immobilie anderweitig verkauft wird. Bei einem Alleinauftrag können die Verkäufer sicher sein, dass der Makler seine Expertise passend und umfangreich einsetzt und den größtmöglichen Aufwand betreibt, um die Immobilie zu verkaufen.

Auch beim Thema Kosten lohnt sich der Makleralleinauftrag. Beauftragen Sie mehrere Makler mit unterschiedlichen Provisionen, können Sie nicht abschätzen, wie hoch die tatsächlichen Kosten für den Verkauf sein werden. In seltenen Fällen kann es durch die Unübersichtlichkeit auch noch nach dem Verkauf der Immobilie zu unerwarteten Provisionsforderungen der anderen Makler kommen. Dementsprechend sind die finalen Kosten für den Verkäufer nicht so einfach kalkulierbar. Bei einem Makleralleinauftrag können die Kosten bereits bei Vertragsabschluss berechnet werden. So sind Immobilienverkäufer bestens vorbereitet.

Die Dauer des Verkaufes ist ebenfalls bereits vorher kalkulierbar, denn der Makleralleinauftrag wird auf eine bestimmte Laufzeit geschlossen. Meist beträgt diese zwischen 3 und 8 Monaten. Innerhalb dieser Zeit muss der Makler einen passenden Käufer für die Immobilie gefunden haben. Je nachdem ob sich Eigentümer für einen einfachen oder einen qualifizierten Auftrag entscheiden, steht es ihnen frei, ihre Immobilie auch selbst noch verkaufen zu können.

Sie möchten wissen, warum sich der Immobilienverkauf mit Makler lohnt?

Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gern.