



Viele Köche verderben den Brei – Viele Makler auch: Warum Sie lieber einen Alleinauftrag vergeben sollten

Immobilienmakler arbeiten provisionsgebunden. Das heißt: Sie kriegen ihr Geld dann, wenn Sie eine Immobilie verkauft haben. Viele Verkäufer glauben deshalb, es sei die beste Strategie, einfach mehrere Makler auf den Verkauf anzusetzen. Wer am schnellsten ist, kriegt am Ende die Provision. Dieses Prinzip zieht die Vermarktungszeit jedoch oft unnötig in die Länge und sorgt dafür, dass der Verkauf weniger gründlich vorbereitet wird und Interessenten verwirrt sind. Zum besten Preis verkaufen Eigentümer so nicht.

Mehrere Makler beauftragen, am Ende nur einen bezahlen. Das klingt erst mal nach einer guten Rechnung. Leider geht sie nicht auf. Das hat verschiedene Gründe. Viele Eigentümer wissen vor dem Verkauf nicht, wie viel Arbeit

so ein Hausverkauf eigentlich macht. Denn die beginnt nicht erst, wenn das Inserat ins Netz gestellt wird oder die ersten Interessenten vor der Haustür stehen. Der Makler wird schon sehr viel früher tätig,

er besorgt verkaufsrelevante Unterlagen wie den Energieausweis, sorgt dafür, dass die Immobilie durch gute Fotos und zusätzliche Tools wie 360-Grad-Rundgänge gut präsentiert wird und erstellt ein ansprechendes Exposé.

All diese und noch weitere Aufgaben brauchen viel Zeit und Expertise. Für den Makler ist es dementsprechend ein Risikogeschäft, so viel Aufwand in ein Projekt zu investieren, das am Ende vielleicht gar keinen Gewinn bringt. Professionelle Makler regeln alle Konditionen der Zusammenarbeit mit dem Verkäufer daher in einem Maklervertrag.

Doch wenn ein Eigentümer mehrere Makler beauftragt, ist das nicht nur für den Makler problematisch. Auch Interessenten sind verwirrt. Wer dieselbe Immobilie gleich zweimal mit unterschiedlichen Fotos und einer unterschiedlichen Beschrei-

bung auf einem Immobilienportal findet, wird zurecht stutzig.

Wer ist nun der richtige Ansprechpartner? Ist das Angebot überhaupt echt oder ist das eine Abzocke? Viele Eigentümer melden sich aus Unsicherheit am Ende lieber bei keinem der Anbieter.

Letztendlich geht es bei einem Immobilienverkauf für die meisten Verkäufer um eine der wichtigsten finanziellen Entscheidungen ihres Lebens. Für eine solche Entscheidung braucht es einen vertrauensvollen Partner, der Arbeit abnimmt und rechtliche Sicherheit verspricht.

Deshalb ist es ratsam, sich vor Vermarktungsbeginn zwar mit mehreren Maklern zu treffen oder auf die Empfehlung von Bekannten oder guten Bewertungen zu hören, am Ende aber nur einen Makler zu wählen. Schließlich ist es wichtig, dass Sie den Maklervertrag mit einem guten Gefühl unterschreiben und den Alleinauftrag an jemanden vergeben, dem Sie vertrauen.

Sie wollen einen Makler, dem Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie vertrauen können? Kontaktieren Sie uns jetzt für ein unverbindliches Kennenlerngespräch.