

Gründe für die Erteilung eines Makler-Alleinauftrages

Der Alleinauftrag zeigt das feste Vertrauen des Verkäufers in die Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit des beauftragten Maklers.

Für den Makler ist der Alleinauftrag somit Zeichen für den Willen des Verkäufers zu einer guten und erfolgreichen Zusammenarbeit und in die Vertragstreue seines Auftraggebers.

Darüberhinaus verpflichtet die Erteilung eines Alleinauftrages den Makler, die Interessen des Verkäufers besonders intensiv, besonders sorgfältig und unter Ausnutzung aller Abschlußchancen zu erfolgen.

Wenn mehrere Makler mit einem Objekt beschäftigt sind, dann wird der Verkaufserfolg für jeden Einzelnen unkalkulierbar und somit sinkt die Bereitschaft, sich voll zu engagieren. Der Immobilienverkauf ist kein Glücksspiel, sondern erfordert zielgerichtetes und planvolles Vorgehen.

Denken Sie bitte daran: Nur 100%iger Einsatz führt zu einem schnellen Erfolg.

Immer nur dann, wenn ein Alleinauftrag vorliegt, wird der Makler das gesamte Verkaufsinstrumentarium einsetzen und sein volles Know-how modernen Immobilienmarketings einsetzen.

Durch seine vielfältigen Tätigkeiten macht der Makler ein spezielles Objekt erst angebotsreif.

Auch wird nur der alleinbeauftragte Makler alle - z. T. sehr kostenintensiven - Werbemaßnahmen für das Objekt durchführen.

Dazu gehört auch, daß nur der alleinbeauftragte Makler das jeweilige Objekt anderen Maklern zur Durchführung eines Gemeinschaftsgeschäftes anbieten kann. Mehrere Makler können in einem solchen Fall miteinander die Immobilie vermarkten, statt gegeneinander zu arbeiten.

Auch eine Immobilien hat einen Ruf zu verlieren.

Wenn ein Objekt von vielen Maklern ohne großes Engagement angeboten wird, dann schließt der Interessent daraus, daß dieses Objekt Mängel aufweist.

Ein Verkauf wird dadurch schwieriger und zeitaufwendiger, häufig sogar unmöglich.

Last but not least führt die Einschaltung mehrerer Makler für Sie zu unnötigem Zeitaufwand. Doppelbearbeitungen, Mangel an gegenseitigen Informationen, schlechte Abstimmung von Besichtigungen und Verhandlungen verunsichern alle Interessenten.

¹ Der Makler berät beispielsweise über Finanzierungsmöglichkeiten, er informiert über steuerliche Rahmenbedingungen und rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten des Erwerbs. Er beschafft fehlende Unterlagen und Informationen von Behörden, Kreditinstituten und Verwaltern. Er bereitet den Kaufvertrag vor und macht Vorschläge für die Abwicklung des Kaufs.