Vor- und Nachteile des Makleralleinauftrages

Wann Eigentümer bei Verkauf und Vermietung die besten Leistungen erhalten

Jeder Immobilieneigentümer steht bei der Mieter- oder Käufersuche vor der Frage, ob er einen Makler beauftragen soll. Hinzu kommt die Überlegung, ob man besser nur einen oder gleich mehrere Makler beauftragt. Pascal Weß, Immobilienökonom und Geschäftsführer der VR Immobilien GmbH stellt die Vor- und Nachteile bei einer Alleinbeauftragung vor.

"Grundsätzlich unterscheidet man bei der Beauftragung eines Maklers zwischen einem Allgemein- und einem Allein- bzw. Exklusivauftrag", so Pascal Weß. Bei einem Allgemeinauftrag ist der Makler beauftragt, für den Eigentümer tätig zu werden. Gleichzeitig aber behält sich der Eigentümer das Recht vor, nach Belieben noch weitere Makler einschalten zu dürfen und die Immobilie auch selbst, also ohne Makler zu verkaufen. Der Verkäufer hält sich mit dieser Art Auftrag alle Optionen und wer zuerst den geeigneten Käufer findet, schließt das Geschäft ab. Ist es "Makler 1", erhält dieser die Provision, ist es "Makler 2", dann er, oder verkauft der Eigentümer selbst, dann entfällt die Provision. Der Vorteil für den Eigentümer ist bei dieser Vertragsvariante eigentlich nur seine Flexibilität, da ihm viele Optionen zur Verfügung stehen. Auf den ersten Blick scheint der Allgemeinauftrag somit nur dem Makler Nachteile einzubringen, weil dieser sich für die Vermittlung stark macht, die damit entstehenden Kosten trägt und keine Garantie hat, dass er letztlich den Verkauf realisiert und somit eine Provision bekommt. "Aber auch für den Anbieter kann diese Variante Nachteile bieten", weiß Pascal Weß.

Hat man einen Makler auf diese Art eingeschaltet, ist damit zu rechnen, dass das Engagement nicht so intensiv ist, wie bei einem Alleinauftrag. Wer die beste Vermittlungstätigkeit sowie eine abgestimmte und leistungsstarke Vermarktung wünscht, sollte dem Makler auch gewisse Sicherheiten bieten. Noch geringer wird das Engagement sein, wenn mehrere Makler gleichzeitig eingeschaltet werden und die Vermittlung für sie ein Glücksspiel wird. Aber auch für den Käufer bzw. Mieter bestehen Risiken, denn wenn er die Immobilie von privat und von einem Makler angeboten bekommen hat, besteht trotzdem eine Provisionspflicht. "Und wenn dem Interessenten die Immobilie von mehreren Maklern als Kauf- oder Mietgelegenheit nachgewiesen wurde, besteht sogar eine mehrfache Provisionspflicht", so Pascal Weß.

Ein Alleinauftrag hingegen sichert dem Makler den Auftrag für das Immobilienangebot exklusiv zu und garantiert, dass kein weiterer Makler mit der Vermittlung dieser Immobilie beauftragt wird und auch der Eigentümer selbst die Immobilie nicht zum Verkauf anbieten darf. Solche Verträge sind in der Regel zeitlich befristet und verpflichten den Makler zur Tätigkeit - ein entscheidender Unterschied zum Allgemeinauftrag. So muss der Makler nicht befürchten, dass er für seine Bemühungen später nicht entlohnt wird. Der Eigentümer profitiert ebenfalls, weil neben der Tätigkeitsverpflichtung mit dem Makler vor Vermarktungsbeginn jeder Schritt abgestimmt werden und eine individuelle Betreuung erfolgen kann. "Gute Makler können die Leistungen sogar garantieren, sodass bei Nichterfüllung der Tätigkeitsverpflichtung ein Alleinauftrag jederzeit fristlos gekündigt werden kann", weiß Pascal Weß. Zwar ist der private Immobilienverkauf nicht mehr bzw. nur noch unter Auslagenersatz für den Makler möglich, was aber für die in Anspruch genommenen Leistungen selbstverständlichkeit sein sollte.

Auf https://www.v-r-immobilien.de sind weitere Informationen zu Themen wie Immobilienmakler Fulda , Haus verkaufen Fulda , Haus verkaufen Hünfeld und mehr zu finden.

Pressekontakt

wavepoint GmbH & Co. KG

Frau Claudia Proske
Moosweg 2
51377 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

VR Immobilien GmbH

Herr Pascal Weß
Bahnhofstraße 1
36037 Fulda

v-r-immobilien.de
info@v-r-immobilien.de

Als Immobilienexperten mit langjähriger Marktkenntnis und umfassendem Know-how in allen Bereichen der Immobilienvermittlung zählt die VR Immobilien GmbH zu den führenden Immobilienunternehmen in der Region Fulda und Osthessen. Die professionellen Immobilienmakler unterstützen Käufer und Verkäufer zielorientiert sowie mit maßgeschneiderten Beratungs- und Serviceangeboten zuverlässig bei der erfolgreichen Umsetzung ihrer Immobiliengeschäfte zum bestmöglichen Preis.