

# Immobilie mit Maklerhilfe verkaufen

Am sinnvollsten ist meist der **qualifizierte Alleinauftrag**.

Provision gibt's nur bei Erfolg

:: Immerhin 84,6 Prozent aller Deutschen können sich vorstellen, ihre Immobilie über einen Makler zu verkaufen, wie die Hamburger PlanetHome AG unter Berufung auf eine eigene Umfrage mitteilt. „Doch nur jeder zweite Immobilienverkäufer zieht tatsächlich einen Makler hinzu, wenn er sein Objekt veräußert. Viele scheuen hohe Kosten und wollen sich nicht binden“, sagt Robert Anzenberger, Vorstand des Unternehmens, das Immobilien vermittelt. Dabei könne der Makler helfen, Zeit zu sparen und den Verkaufserlös zu verbessern. Anzenberger rät, auf Folgendes zu achten: Grundsätzlich unterscheide man zwischen dem qualifizierten Alleinauftrag, dem Alleinauftrag oder dem Mitvertrieb. „Der qualifizierte Alleinauftrag eignet sich für alle, die ihre Immobilie schnellstmöglich zum besten Preis verkaufen wollen und die sichergehen möchten, dass der Verkauf durch den Makler forciert wird.“ Hier könnten auch Individualvereinbarungen getroffen werden, was nicht für den Alleinauftrag gelte. Beim sogenannten Mitvertrieb könne der Verkäufer hingegen so viele Makler beauftragen, wie er möchte. „Aber das ist nicht sinnvoll. Wird das Objekt von verschiedenen Maklern in Zeitungen und Internetportalen offeriert, führt dies bei Käufern zu Skepsis. Nicht selten kommt es sogar vor, dass ein und dasselbe Objekt mit unterschiedlichen Preisen, Daten oder Grundrissen angeboten wird, was potenzielle Käufer noch stutziger macht“, so Anzenberger.

Skeptisch sein sollten Immobilienverkäufer bei Klauseln, die Entschädigungszahlungen bei einem Nichtverkauf beinhalten. Denn die Maklerdienstleistung ist grundsätzlich erfolgsabhängig, so der Vertriebsprofi. (HA)