

Schlichter Vermittlungsauftrag vs. Alleinvermittlungsauftrag

Seine Immobilie quasi "aus der Hand zu geben" und einen kostenpflichtigen Professionisten mit dem Verkauf einer Liegenschaft zu betrauen, ist für viele Leute eine Überwindung und wird oft als der letzte Ausweg nach etlichen frustrierenden, privaten Vermittlungsversuchen angesehen.

Jedoch wissen die meisten Menschen nur von den Nachteilen eines Alleinvermittlungsauftrages (AV) gegenüber dem schlichten Vermittlungsvertrag. Die **Vorteile** erschließen sich erst, wenn man sich die per Gesetz definierten Unterschiede zwischen den beiden Arten von Vermittlungsverträgen ansieht:

Schlichter Vermittlungsvertrag:

- Es können auch mehrere Immobilienmakler gleichzeitig an einer Liegenschaft arbeiten, was tatsächlich in der Praxis häufig anzutreffen ist. Nachteil: Die Liegenschaft wird oft von mehreren Maklern zu unterschiedlichen Konditionen angeboten - Interessenten, die den Markt beobachten werden verwirrt und skeptisch. Es wirkt darüber hinaus auch wenig vorteilhaft, wenn eine schöne Immobilie am Markt zerrissen und verheizt wird. (Gedanke: "Was stimmt nicht mit der Villa/dem Haus/der Wohnung/dem Grundstück wenn sich so viele Makler um den Verkauf bemühen müssen?")
- Ein Immobilienmakler, der nicht alleine an einem Verkaufsobjekt tätig ist, wird immer vermeiden einen allzu hohen finanziellen, zeitlichen und persönlichen Aufwand zu betreiben - schließlich könnte ihm das Geschäft jederzeit von einem Kollegen oder vom Eigentümer vereitelt werden.
- Es gibt kein Gesetz, das besagt, dass der Makler für den Auftraggeber tätig werden **muss**. Viele Immobilienmakler mit schlichtem Vermittlungsauftrag stellen daher Objekte zu jedem Preis und "auf gut Glück" ins Internet und warten darauf, dass sich ein Interessent bei ihnen meldet.

Alleinvermittlungsauftrag:

- Das Wichtigste vorab: Was vielen Leuten nicht bewusst ist, ist dass ein Alleinvermittlungsauftrag per Maklergesetz (MaklerG) nicht nur den Verkäufer,

sondern **auch den Immobilienmakler verpflichtet**. Das alleinige, passive Zuwarten des Maklers auf ein zufälliges Vermitteln einer Liegenschaft ist nicht erlaubt. Nach § 14 des MaklerG muss sich der Immobilienmakler nach Kräften um die Vermittlung eines Verkaufsobjektes bemühen. Wenn sich der Makler als untätig oder unverlässlich erweist, kann dies Konsequenzen bis zum Entzug des Auftrages nach sich ziehen.

- Der Verkäufer sichert dem Immobilienmakler mit der Erteilung eines Alleinvermittlungsauftrages zu, dass für eine im Vertrag bestimmte Dauer (im Normalfall höchstens 6 Monate) niemand anderer mit der Vermittlung der Immobilie betraut wird. Damit kann der Immobilienmakler ein weit höheres Wagnis eingehen, was monetäre und zeitliche Aufwendungen für ein Objekt betreffen - das führt zu einer kompetenten Vermarktung und zu einer Wertsteigerung der Liegenschaft.
- Selbstverständlich arbeitet ein seriöser Immobilienmakler auch bei einem Alleinvermittlungsauftrag ausschließlich auf Erfolgsbasis. Eine Provisionszahlung wird nur bei erfolgreicher Vermittlung der Immobilie fällig. Das finanzielle Risiko für Zeitungsannoncen, Online-Plattformen, Plakate, Auskunftsgebühren, Fahrkosten, etc. sowie für den zeitlichen Aufwand trägt der Makler selbst.