



GRATIS RATSCHLÄGE VOM IMMOBILIENEXPERTEN

IMMOBILIENVERKAUF: WARUM SIE MIT ALLEINVERMITTLUNGSAUFTRAG ERFOLGREICHER ABSCHNEIDEN

Manfred Just

Landstraße 84
4020 Linz

Telefonnummer

T: 0732 61010010
M: 0699 10610100
M: 0699 10610400

E-mail & Webseite

office@justimmobilien.at
www.justimmobilien.at



IMMOBILIENVERKAUF: WARUM SIE MIT ALLEINVERMITTLUNGS-AUFTRAG ERFOLGREICHER ABSCHNEIDEN

Die Frage nach dem Alleinvermittlungsauftrag steht regelmäßig im Raum, denn es gibt durchaus verschiedene Alternativen. Als erfahrener Immobilienmakler in Linz kenne ich jedoch die Konsequenzen, die sich insbesondere bei der parallelen Beauftragung mehrerer Makler immer wieder zeigen. Ich heiße Manfred Just und habe Ihnen alles Wissenswerte rund um den Maklervertrag als Entscheidungsgrundlage zusammengestellt - natürlich erläutere ich Ihnen die Details auch gerne persönlich.



Also lehnen Sie sich zurück frei nach dem Motto "Htt' i des g' wusst, wa i glei' zum Just!
Herzlichst

Manfred Just
Ihr Manfred Just

DER MAKLERVERTRAG: BEAUFTRAGUNG EINES SPEZIALISTEN

Suchen Sie einen Käufer für Ihre Immobilie, dann ist der Immobilienmakler Ihr optimaler Ansprechpartner: Er befasst sich ausschließlich mit dem Immobilienmarkt, kann Interessenten und Anbieter effektiv zusammenbringen und kennt den rechtlichen Rahmen, der eingehalten werden muss. Vor allem aber kann Ihnen ein Makler - und hier spreche ich aus Erfahrung - den Großteil der anfallenden Arbeiten im Zusammenhang mit einem Immobilienverkauf abnehmen. Im Prinzip binden Sie einen Spezialisten ein: Sie beauftragen ihn - und er liefert die gewünschten Ergebnisse.

Als Grundlage für die sinnvolle Zusammenarbeit fungiert ein privatrechtlicher Vertrag. Sie verpflichten sich in der Regel zur Provisionszahlung im Erfolgsfall. Doch welchen Aufwand der Makler dafür betreibt, hängt von der Art des Maklervertrages ab. Schon aus Sicherheitsgründen sollten Sie in jedem Fall einen schriftlichen Vertrag fixieren, um die Risiken späterer Streitigkeiten von vornherein zu minimieren.





Folgende Punkte sollten dort detailliert geklärt werden:

- der genaue Vertragsgegenstand
- die Rechte und Pflichten sowie konkreten Aufgaben des Maklers
- Ihre Rechte und Pflichten als Auftraggeber
- Provision, Laufzeit und Rücktrittsmöglichkeiten
- Aufwandsentschädigung und Widerrufsrecht

Ich persönlich lege großen Wert auf saubere Verträge, um auf diese Weise für Klarheit und Transparenz zu sorgen - und stehe Ihnen gerne bei Rückfragen zur Verfügung.

IMMOBILIENVERKAUF: ZWEI VARIANTEN DES MAKLERVERTRAGS - SIE HABEN DIE WAHL!

Grundsätzlich können Sie davon ausgehen, dass es ein Makler als wichtigste Aufgabe ansieht, ein Immobilienobjekt schnellstmöglich und vor allem mit maximalem Gewinn zu veräußern - das ist sein Beruf, damit verdient er sein Geld. Doch die Frage des Tätigkeitsumfangs und vor allem des persönlichen Einsatzes wird mit der Art des Vertrages beantwortet, auf die Sie sich mit dem Immobilienmakler einigen. De facto können Sie zwischen zwei Varianten wählen, nämlich

- dem schlichten Vermittlungsauftrag und,
- dem Alleinvermittlungsauftrag

**KONTAKTIEREN SIE MICH FÜR EINE
KOSTENLOSE KURZBEWERTUNG**

Manfred Just, Immobilitentreuhänder
07326 10 100-10
manfred.just@justimmobilien.at



Abhängig von Ihrer Entscheidung bin ich als Immobilienrehänder zu bestimmten Leistungen verpflichtet. Die Vertragsart bestimmt nämlich auch, wer zur Immobilienvermarktung berechtigt ist - ich allein oder gemeinsam mit anderen Kollegen. Darüber hinaus einigen wir uns in diesem Zusammenhang darauf, ob Sie als Auftraggeber eigenständig aktiv werden dürfen. So verstehe ich klare Regelungen, die allen Beteiligten Sicherheit bringen - und genau darauf kommt es doch an.

SCHLICHTER VERMITTLUNGSauftrag

Wählen Sie diese Variante, die die lockerste Vereinbarung in diesem Bereich darstellt, können Sie parallel mehrere Makler mit der Vermarktung Ihrer Immobilie beauftragen. Eine Erklärung von Ihnen reicht aus. Sie können mündlich oder schriftlich festhalten, dass Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung mithilfe des jeweiligen Maklers veräußern wollen. Im Prinzip erteilen Sie den Maklern lediglich die Erlaubnis zur Vermarktung eines Objektes, behalten sich aber eigene Aktivitäten vor. Kommen Sie privat zum Erfolg, wird keine Provision fällig.

Das klingt zunächst sehr komfortabel, aber: Warum sollte ein Makler in diesem Fall professionell vorgehen und enormen Aufwand betreiben? Er ist mit einem solchen Auftrag nicht zur Tätigkeit verpflichtet, zumal ein schlichter Maklervertrag jederzeit gekündigt werden kann. Er geht also das Risiko ein, für seinen Aufwand überhaupt keine Vergütung zu bekommen. Das ist umso ärgerlicher, als dass eine zielgruppengerechte Vermarktung einer Immobilie nicht nur Zeit, sondern auch viel Arbeit - und damit Geld - kostet. Als zielführend erweist sich ein solches Vorgehen in der Praxis nur in den seltensten Fällen - das kann ich Ihnen bestätigen.



QUALIFIZIERTER MAKLERALLEINAUFTRAG

Nur mit dieser Variante schaffen Sie Klarheit für alle Beteiligten - und damit Arbeitssicherheit. Sie verlassen sich auf einen Makler, der wiederum exklusiv für Sie tätig werden kann. Er setzt all seine Ressourcen, Erfahrungen und seine Kompetenzen in Ihrem Interesse ein. Das kann er nur tun, weil er im Gegenzug sicher sein kann, dass er für seinen Erfolg honoriert wird. Es liegt also in seinem ureigenen Interesse, dass er Ihr Vorhaben möglichst schnell zum bestmöglichen Abschluss bringt. Genau das sollte Ihr Ziel sein.

Im Gegenzug können Sie zwar Interessenten ansprechen, aber keinen Vertrag abschließen. Sie verweisen diese einfach an den beauftragten Immobilienmakler, der die potenziellen Käufer in seine Verhandlungen einbezieht. Diese Regelung ist verbindlich und zieht im Zweifelsfall einen Schadenersatzanspruch nach sich, sollten Sie am Makler vorbeigieren. Doch dafür genießen Sie auch die Sicherheit, alle relevanten Vermarktungsmaßnahmen ausdrücklich im Maklervertrag regeln zu können - und er ist zur Realisierung verpflichtet.

Bei meiner Arbeit setze ich auf klare Absprachen: Ich bevorzuge einen Alleinvermittlungsauftrag, sodass ich mich voll und ganz auf dieses Projekt konzentrieren kann - ohne die Befürchtung, dass ich auf meinen Kosten sitzen bleibe. Gleichzeitig befriste ich diese Verträge aber auch, was mich einerseits anspornt, Ihnen andererseits aber auch den größtmöglichen Bewegungsspielraum eröffnet: Komme ich nicht wie vereinbart zum Erfolg, können Sie sich Alternativen suchen. So verstehe ich ein faires und konstruktives Miteinander.

ALLEINVERMITTLUNGSauftrag: PRO UND CONTRA ABWÄGEN

Ich bemerke immer wieder, dass Auftraggeber sich vor einer festen Bindung an einen Makler scheuen - doch sie riskieren damit den Erfolg des gesamten Unterfangens. Bleiben Sie mit einem schlichten Maklerauftrag vage, ist der Makler zu keinen besonderen Aktivitäten verpflichtet. Er könnte, rein theoretisch, den Auftrag annehmen und in aller Ruhe abwarten, ob sich vielleicht ein passender Interessent bei ihm meldet.

Lassen Sie mich die Situation etwas veranschaulichen: Stellen Sie sich vor, Ihre Heizung ist kaputt. Da Sie sich selbst mit der Technik nicht auskennen, suchen Sie logischerweise einen erfahrenen Heizungsinstallateur. Der sieht sich das Problem an und unterbreitet Ihnen ein Angebot. Ist die Angelegenheit nicht ganz so dringend, holen Sie vielleicht auch Gegenangebote ein. Dann erteilen Sie einen Auftrag - aber eben nicht ganz allgemein, dass Ihre Heizung irgendwann und irgendwie wieder repariert wird, im Gegenteil. Sie vereinbaren mit dem Installateur alle notwendigen Arbeiten und die Ersatzanteile ebenso wie den Termin, an dem die Reparatur durchgeführt werden soll. Sie entscheiden sich also für einen Handwerker - und das aus gutem Grund: Er bringt die Kompetenzen mit, die Ihnen fehlen, und muss im Gegenzug das festgelegte Ergebnis liefern. Bleiben Sie mit den bei mehreren Handwerkern eingeholten Angeboten weiter unverbindlich, passiert gar nichts.

Doch das ist nicht das einzige Risiko, das Sie mit einem schlichten Maklerauftrag eingehen: Wird eine Immobilie nämlich von mehreren Maklern gleichzeitig auf den gängigen Plattformen angeboten, gehen potenzielle Interessenten davon aus, dass das Objekt schwer zu vermitteln ist - sie vermuten also Mängel und fehlende Ausstattung, eine schlechte Lage und insgesamt wenig Potenzial. Die Auswirkungen auf den möglichen Verkaufserlös sind dramatisch, vor allem, wenn die Makler mit unterschiedlichen Preisangaben nach draußen gehen. Viele Köche verderben eben den Brei - das ist auch in der Immobilienbranche so.





FAZIT: ALLEINVERMITTLUNGS-AUFTRAG ALS GARANT FÜR VOLLEN EINSATZ UND ERFOLG

Nur ein Alleinvermittlungsauftrag gibt Ihnen somit die Sicherheit, dass sich ein Makler mit vollem Einsatz den im Rahmen einer Vermarktung anstehenden Aufgaben widmet - und das lässt sich gut nachvollziehen. Der Aufwand ist nämlich enorm, wie ich selbst weiß: Mit einer fachkundigen Bewertung und hochwertigen Verkaufsunterlagen schaffe ich zunächst die Grundlage für die Verkaufsstrategie, die sich an der infrage kommenden Zielgruppe ausrichtet. Nicht selten muss ich dafür noch Dokumente besorgen oder Grundrisse und andere Verkaufsinstrumente anfertigen, um das gesamte Potenzial in Ihrem Interesse auszuschöpfen.

Ich gehe weitreichende Verpflichtungen ein, um schnellstmöglich den optimalen Erfolg für Sie zu erzielen. Dazu zählen auch Werbemaßnahmen und die Einbindung zeitgemäßer digitaler Tools. Außerdem bringe ich mein in Jahren aufgebautes Fachwissen, meine Marktkenntnis und natürlich das besondere Maß an Verhandlungsgeschick mit ein, um diese komplexen Transaktionen sicher und reibungslos abzuwickeln. Aus meiner Sicht ist eine professionelle und erfolgreiche Vermarktung nur auf diesem Wege möglich. Melden Sie sich gerne bei mir, wenn ich Sie beim Verkauf Ihrer Immobilie tatkräftig unterstützen soll. Ich bin gerne für Sie da.

Ich freue mich von Ihnen zu hören!

Manfred Just

Manfred Just
Immobilienmakler



Hätt' i des g'wusst, wa i glei' zum Just!

Manfred Just

Landstraße 84
4020 Linz



E-mail & Webseite

office@justimmobilien.at
www.justimmobilien.at