

Welche Beauftragungsform ist bei Maklereinbindung sinnvoll?

Artikelreihe „Mehrfamilienhaus-Verkauf“

Verfasser

Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)
Harald Schüller Investorenvermittlung
Else-Lasker-Schüler-Ring 26
42781 Haan

Telefon: +49 (0) 21 29 - 56 78 35
Telefax: +49 (0) 21 29 - 56 78 36
Mobil: +49 (0) 151 - 15 32 55 86

E-Mail: harald.schueller@investorenvermittlung.de
Internet: www.investorenvermittlung.de

Stand: August 2020

Inhalt

1. Welche Beauftragungsformen gibt es?
 - 1.1 Allgemeiner Maklerauftrag
 - 1.2 Makleralleinauftrag
2. Interessenkonflikte zwischen Verkäufern und Maklern?
3. Was ist beim Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses zu beachten?
 - 3.1 Beauftragung mehrerer Makler im Fall „Internetvermarktung“
 - 3.2 Beauftragung eines Maklers im Fall „Internetvermarktung“
 - 3.3 Beauftragung mehrerer Makler im Fall „Direkte Investorenansprache“
 - 3.4 Beauftragung eines Maklers im Fall „Direkte Investorenansprache“
4. Wie können Sie das Dilemma lösen?
 - 4.1 Beauftragung eines Maklers mit einem allgemeinen Maklerauftrag
 - 4.2 Beauftragung eines Maklers per Alleinauftrag mit kurzer Laufzeit
5. Fazit

1. Welche Beauftragungsformen gibt es?

Grundsätzlich existieren zwei (bzw. mit Unterformen drei) unterschiedliche Beauftragungsformen für Makler, auf die Sie beim Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses zurückgreifen können.

1.1 Allgemeiner Maklerauftrag

Bei dieser Vertragsform ist der Makler nicht zu besonderen Aktivitäten verpflichtet, um den Verkauf voranzutreiben. Der Verkäufer darf auch andere Makler oder Dritte mit der Vermarktung beauftragen.

1.2 Makleralleinauftrag

Beim Makleralleinauftrag muss der Makler sich im Gegensatz zum allgemeinen Maklerauftrag richtig ins Zeug legen. Hier existieren zwei Varianten.

Einfacher Makleralleinauftrag

Beim einfachen Makleralleinauftrag verzichtet der Verkäufer darauf, weitere Makler einzuschalten. Allerdings ist er berechtigt, die Immobilie privat ohne Makler zu veräußern. Ist dies der Fall, erhält der eingeschaltete Makler keine Provision.

Qualifizierter Makleralleinauftrag

Beim qualifizierten Makleralleinauftrag darf der Makler die Immobilie exklusiv verkaufen. Der Verkäufer überlässt dem Makler sämtliche Verhandlungen und darf im Gegensatz zum einfachen Makleralleinauftrag selbst keinen privaten Verkauf vornehmen. Hier erhält der Makler in jedem Fall beim erfolgreichen Verkauf eine Provision.

2. Interessenkonflikte zwischen Verkäufern und Maklern?

Verkäufer möchten meist lieber einen allgemeinen Maklerauftrag, Makler lieber einen Makleralleinauftrag abschließen.

Verkäufer haben zum Makleralleinauftrag häufig folgende Vorbehalte:

- Es ist doch für den Verkauf eigentlich viel besser, wenn sich nicht nur ein Makler, sondern mehrere um den Verkauf kümmern, da die Reichweite erhöht wird.
- Es ist eine Abhängigkeit durch die lange Vertragsbindung an einen Makler gegeben.
- Es bestehen Zweifel, ob der Makler wirklich gut arbeitet und alles Mögliche für die Vermarktung unternimmt.

Makler hingegen haben zum allgemeinen Maklerauftrag häufig folgende Vorbehalte:

- Durch die gleichzeitige Beauftragung mehrerer Makler ist die Chance auf einen Abschluss sehr gering.
- Das Risiko, viel Zeit, Mühe und Geld vergeblich zu investieren, ist sehr hoch.
- Das eigene Image leidet, da der Makler nur einer von mehreren ist, die die Immobilie anbieten dürfen.

Nun, beide Argumentationen sind zunächst einmal nachvollziehbar.

Doch wie sieht es speziell beim Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses mit der Maklerbeauftragung aus.

3. Was ist beim Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses zu beachten?

Wie aus unserem Artikel hervorgeht, ist zunächst einmal wichtig, ob Ihr Mehrfamilienhaus für die „Internetvermarktung oder direkte Investorenansprache“ prädestiniert ist.

Erfahren Sie nun, wie sich die unterschiedlichen Beauftragungsformen auf Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf auswirken können.

3.1 Beauftragung mehrerer Makler im Fall „Internetvermarktung“

Von dieser Vorgehensweise raten wir Ihnen klar ab, weil:

- Alle Makler inserieren ohnehin in den reichweitenstärksten Immobilienportalen.
- Von zusätzlicher Reichweite kann keine Rede sein, wenn Ihr Mehrfamilienhaus mehrmals untereinander im Internet zu finden ist. Auch die Zuordnung eines Immobilienportals zu einem Makler ändert daran nicht viel, da Kaufinteressenten in der Regel in allen gängigen Portalen suchen.
- Häufig stimmen in den Inseraten der verschiedenen Makler die Eckdaten nicht überein. Nicht selten gilt dies auch für den angebotenen Kaufpreis.
- Investoren werden verunsichert und erhalten das Gefühl, Ihr Mehrfamilienhaus wird wie „sauer Bier“ angeboten. Das Image Ihres Mehrfamilienhauses leidet.
- Der organisatorische Ablauf wird verkompliziert, da für Verkäufer und Investoren mehrere Ansprechpartner existieren.
- Melden sich Investoren bei mehreren Maklern, sind Zuständigkeits- und Provisionsdiskussionen meist unvermeidbar.
- Investoren können von den Maklern keine intensive Beratung erwarten, da sie nur einer von mehreren sind und eine intensive Einarbeitung in die Immobilie deshalb meist nicht möglich ist.
- Die Motivation des einzelnen Maklers ist gering, da die Chance auf einen Abschluss gering und das Risiko hoch ist, viel Zeit, Mühe und Geld vergeblich zu investieren.
- Meist wird auf die Erstellung eines aussagekräftigen Verkaufsexposés verzichtet. Dies liegt häufig auch daran, dass Verkäufer nicht bereit sind, allen Maklern einen kompletten Satz aller Unterlagen zur Verfügung zu stellen.
- Um eine einheitliche Informationsbasis zu schaffen, müsste dann verkäuferseits ein professionelles Verkaufsexposé erstellt werden, an das sich alle Makler hinsichtlich der Eckdaten zu halten haben.
- Zusätzliche Werbemaßnahmen am Objekt sind entweder gar nicht oder nur für einen Makler möglich.

3.2 Beauftragung eines Maklers im Fall „Internetvermarktung“

Diese Vorgehensweise ist im Fall der Internetvermarktung zu empfehlen, weil:

- Der Makler erzielt mit der Insertion in den großen Immobilienportalen eine optimale Reichweite.
- Es existiert ein Ansprechpartner für den Verkäufer und alle Investoren, was den organisatorischen Ablauf optimiert.
- Der Makler arbeitet mit hoher Motivation, da Zuständigkeiten und Provisionsansprüche im Erfolgsfall geklärt sind.
- Investoren können eine intensive Beratung vom Makler erwarten, da er sich intensiv in die Immobilie einarbeiten kann.
- Zusätzliche Werbemaßnahmen am Objekt sind konsistent mit dem Internetauftritt.

3.3 Beauftragung mehrerer Makler im Fall „Direkte Investorenansprache“

Sofern im Fall der direkten Investorenansprache die von Ihnen angesprochenen Makler jeweils nur ein paar direkte Investorenkontakte haben, kann die Beauftragung mehrerer Makler zur Verbesserung der Reichweite eine Alternative sein.

Allerdings ist folgendes zu beachten:

- Der organisatorische Ablauf wird verkompliziert, da für Verkäufer und Investoren mehrere Ansprechpartner existieren.
- Damit vermieden wird, dass die von Ihnen eingeschalteten Makler dieselben Investoren ansprechen (sog. Doppelanfragen mit anschließender Vorkenntnismeldung) und Ihr Mehrfamilienhaus damit den Touch bekommt, an allen Ecken und Kanten angeboten zu werden, sollten Sie die Investoren, die von den einzelnen Maklern angesprochen werden, im Vorfeld exakt listen und hierfür Freigaben erteilen.
- Viele Makler sind dazu allerdings nicht bereit, da sie erstmal „einfach so“ ihre Investorenkontakte offenlegen müssen.
- Der Fairness halber sollten Sie allen Maklern benennen, wie viele Makler Sie insgesamt beauftragt haben und wie viele Investorenfreigaben Sie erteilt haben.
- Sie sollten von allen Maklern regelmäßige Reports anfordern, damit Sie den Überblick behalten und wissen, wer wen angesprochen hat und wie die Reaktionen der Investoren waren.
- Ist ein Investor ernsthaft am Kauf interessiert und hierfür bereits eine Reservierung/Exklusivität ausgesprochen bzw. vereinbart, sollten alle Makler von Ihnen informiert werden, damit diese wiederum ihre Investoren informieren können.
- Erfahrungsgemäß funktioniert diese Methode in vielen Fällen dennoch nicht, z.B. weil Investoren, die über Gesellschaftsstrukturen mit unterschiedlichen Firmierungen verfügen, bei Verkäufern häufig als unterschiedliche Investoren gesehen und somit mehrfache Freigaben erteilt werden.
- Investoren können von den Maklern keine intensive Beratung erwarten, da sie nur einer von mehreren sind und eine intensive Einarbeitung in die Immobilie meist nicht möglich ist.
- Die Motivation des einzelnen Maklers ist gering, da die Chance auf einen Abschluss gering und das Risiko hoch ist, viel Zeit, Mühe und Geld vergeblich zu investieren.
- Meist wird auf die Erstellung eines aussagekräftigen Verkaufsexposés verzichtet. Dies liegt häufig auch daran, dass Verkäufer nicht bereit sind, allen Maklern einen kompletten Satz aller Unterlagen zur Verfügung zu stellen.
- Um eine einheitliche Informationsbasis zu schaffen, müsste dann verkäuferseits ein professionelles Verkaufsexposé erstellt werden, an das sich alle Makler hinsichtlich der Eckdaten zu halten haben.
- Investoren erwarten zunehmend, dass der Makler seine Legitimation vom Verkäufer in Form einer exklusiven Beauftragung nachweisen kann. Ist er einer von mehreren, kann er dies nicht, so dass diese Investoren dann möglicherweise von vornherein blockiert sind.

3.4 Beauftragung eines Maklers im Fall „Direkte Investorenansprache“

Sofern bei direkter Investorenansprache der Makler mit seinen Kontakten einen Großteil der überhaupt in Frage kommenden Investoren abdeckt, ist die alleinige Beauftragung der beste Weg, weil:

- Der Makler erzielt mit seinen Investorenkontakten eine optimale Reichweite. Eine Beauftragung von mehreren Maklern führt nicht zu einer besseren Reichweite.
- Der Verkäufer kann in Abstimmung mit dem Makler entscheiden, wie viele und welche Investoren wann angesprochen werden.
- Der Makler erstellt für den Verkäufer regelmäßige Reportings, damit er den Überblick hat, welche Investoren wann angesprochen wurden und wie die Reaktionen waren.
- Es existiert ein Ansprechpartner für den Verkäufer und alle Investoren, was den organisatorischen Ablauf optimiert.
- Der Makler arbeitet mit hoher Motivation, da Zuständigkeiten und Provisionsansprüche im Erfolgsfall geklärt sind.
- Investoren können eine intensive Beratung vom Makler erwarten, da er sich intensiv in die Immobilie einarbeiten kann.
- Der Makler kann seine Legitimation in Form einer exklusiven Beauftragung vom Verkäufer nachweisen, was bei Investoren zunehmend erwartet wird.

4. Wie können Sie das Dilemma lösen?

Unabhängig davon, ob die Internetvermarktung oder die direkte Investorenansprache die geeignete Verkaufsstrategie für den Verkauf Ihres Mehrfamilienhauses ist, lässt sich festhalten:

„Die gleichzeitige Beauftragung mehrerer Makler ist generell problematisch und führt meist zu schlechteren Verkaufsergebnissen.“

Andererseits ist nachvollziehbar, dass Sie - wenn Sie einen Makler und dessen Arbeitsweise noch nicht kennen - Vorbehalte haben, diesen langfristig und exklusiv per Alleinauftrag zu mandatieren.

Doch was ist die mögliche Lösung für Sie?

Wir haben selbst gute Erfahrungen mit folgenden Ansätzen gemacht.

4.1 Beauftragung eines Maklers mit einem allgemeinen Maklerauftrag

Für Sie bedeutet dies, dass Sie damit die Vorteile der Beauftragung nur eines Maklers ohne die langfristige und exklusive Bindung bei einem Alleinauftrag kombinieren können. Dazu muss allerdings gesagt werden:

- Einige Makler werden dazu per se nicht bereit sein.
- Es setzt ein hohes Maß an Vertrauen vom Makler voraus, dass der Verkäufer auch tatsächlich nur die eine Beauftragung vornimmt.

4.2 Beauftragung eines Maklers per Alleinauftrag mit kurzer Laufzeit

Dieser Ansatz eignet sich vor allem für die in Abschnitt 3.4 aufgezeigte Konstellation (Beauftragung eines Maklers im Fall „Direkte Investorenansprache“)

Da der Makler in dem Fall ohnehin über die erforderlichen Investorenkontakte verfügt, muss er nicht erst lange nach Investoren suchen oder dies im Zeitablauf dem Zufall überlassen.

Von daher kann unter Berücksichtigung angemessener Zeiträume für die einzelnen Vermarktungsphasen die Laufzeit eines Alleinauftrags recht eng gefasst werden, z.B. auf drei Monate.

Entscheidet sich ein Investor erst nach Ablauf des Alleinauftrags zum Kauf, wirkt dieser selbstverständlich noch nach, was für den Verkäufer jedoch kein Nachteil ist.

5. Fazit

Die Beauftragung eines Maklers ist in jedem Fall die bessere Lösung, da die Vorteile ganz klar überwiegen.

Voraussetzung dafür ist, dass der Makler für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf grundsätzlich gut geeignet ist. Wir verweisen hierzu nochmal auf unseren Artikel „Privatverkauf oder Maklerbeauftragung“.

Mit den Lösungsansätzen in Abschnitt 4. haben wir Ihnen zwei Wege aufgezeigt, wie sich die unterschiedlichen Interessen von Verkäufer und Makler unter einen Hut bringen lassen.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit diesem Artikel interessante Aspekte an die Hand geben konnten, sofern Sie eine Maklerbeauftragung beabsichtigen.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.investorenvermittlung.de/mehrfamilienhaus-verkauf/>

Gern verkaufen wir auch Ihr Mehrfamilienhaus professionell, zuverlässig und engagiert. Für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf wünschen wir Ihnen in jedem Fall viel Erfolg.

Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns sehr freuen.

Herzliche Grüße

Ihr Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)

