



Newsletter Infoblatt 3 -2026

Makleralleinauftrag oder mehrere Makler – was führt schneller zum Verkauf?

Viele Eigentümer gehen davon aus, dass mehrere beauftragte Makler automatisch zu mehr Interessenten und damit zu einem schnelleren Abschluss führen. In der Praxis zeigt sich jedoch häufig ein anderes Bild. Wenn Verantwortlichkeiten verschwimmen und kein klarer Fokus vorhanden ist, leidet der Verkaufsprozess.



Foto: © Wordliner/Bild erstellt mit OpenAI's Sora

• **Der Alleinauftrag: Konzentration und klare Zuständigkeit statt Wettbewerb**

Ein Makleralleinauftrag bedeutet, dass ein professioneller Partner exklusiv mit dem Verkauf Ihrer Immobilie betraut ist. Diese klare Zuständigkeit schafft Struktur, Planungssicherheit und eine durchdachte Vermarktungsstrategie. Der Makler investiert Zeit in eine fundierte Preisermittlung, entwickelt ein hochwertiges Exposé und stimmt alle Maßnahmen sorgfältig auf die Zielgruppe ab. Weil kein interner Wettbewerb mit anderen Anbietern besteht, kann die Vermarktung langfristig und konsistent aufgebaut werden. Interessenten nehmen das Objekt als wertig und gut betreut wahr, was die Verhandlungsposition des Verkäufers stärkt und Preisdiskussionen auf Augenhöhe ermöglicht.

• **Engagement und Offenheit: Warum Exklusivität die Motivation steigert**

Wer exklusiv beauftragt ist, trägt die volle Verantwortung für den Erfolg. Diese Verantwortung wirkt als starker Antrieb. Der Makler weiß, dass sich Investitionen in professionelle Fotos, zielgerichtetes Marketing und intensive Betreuung auszahlen, weil die Zusammenarbeit verbindlich ist. Gleichzeitig profitieren Eigentümer von hoher Transparenz. Es gibt einen



Newsletter Infoblatt 3 -2026

zentralen Ansprechpartner, der regelmäßig über Anfragen, Besichtigungen und Marktfeedback informiert. Entscheidungen können schneller getroffen werden, da alle Informationen gebündelt vorliegen. Das schafft Vertrauen und sorgt dafür, dass der Verkaufsprozess effizient und nachvollziehbar bleibt.

• Mehrere Makler gleichzeitig: Wenn Vielfalt den Prozess ausbremst

Bei einer Mehrfachbeauftragung entstehen oft unbeabsichtigte Nebenwirkungen. Unterschiedliche Preisansätze, variierende Objektbeschreibungen und parallel geschaltete Anzeigen können bei Interessenten Verwirrung auslösen. Häufig wird eine Immobilie dann als „schwer verkäuflich“ wahrgenommen, obwohl lediglich die Vermarktung uneinheitlich ist. Für Makler ist es hier schwierig, ihre ganze Qualität einzubringen, weil sie ja nicht wissen können, ob die Immobilie am Ende über sie verkauft wird. Unter Umständen setzen sie Investitionen ein, ohne am Ende dafür bezahlt zu werden. Außerdem werden Besichtigungen doppelt organisiert, Rückmeldungen gehen verloren und wertvolle Zeit verstreicht. Am Ende verlängert sich der Verkaufsprozess, und der erzielte Preis bleibt hinter den Erwartungen zurück.

• Fazit: Struktur schlägt Streuung

Ein erfolgreicher Immobilienverkauf lebt von Klarheit, Strategie und Engagement. Ein Alleinauftrag bündelt diese Faktoren und schafft die Grundlage für eine professionelle Vermarktung mit klarer Linie. Statt auf möglichst viele Beteiligte zu setzen, profitieren Eigentümer von einem starken Partner, der den gesamten Prozess steuert und konsequent zum Ziel führt.

Sie möchten Ihre Immobilie professionell in kurzer Zeit zu einem marktgerechten Preis verkauft haben? Wir erklären Ihnen transparent, wie ein Alleinauftrag funktioniert und wie wir Ihren Verkauf gezielt voranbringen. Nehmen Sie unverbindlich Kontakt auf und lernen Sie unsere Arbeitsweise kennen.



Hinweise:

In diesem Text wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit das generische Maskulinum verwendet. Weibliche und anderweitige Geschlechteridentitäten werden dabei ausdrücklich mitgemeint, soweit es für die Aussage erforderlich ist.

Rechtlicher Hinweis: Dieser Beitrag stellt keine Steuer- oder Rechtsberatung im Einzelfall dar. Bitte lassen Sie die Sachverhalte in Ihrem konkreten Einzelfall von einem Rechtsanwalt und/oder Steuerberater klären.