

## Mit dem richtigen Maklervertrag Geld sparen

Der Immobilienverkauf oder die Mietersuche über den Makler bietet viele Vorteile. Durch seine Marktkenntnis gelingt es dem Makler in der Regel, die Immobilie zeitnah zum bestmöglichen Preis zu verkaufen oder zu vermieten. Für den Immobilienbesitzer ist es aber auch wichtig, sich bereits im Vorfeld Gedanken darüber zu machen, welche Art von Maklervertrag er abschließen sollte. Denn nur dann kann er die Maklerdienste angemessen nutzen.

Gut beraten ist bei Immobiliengeschäften, wer einem leistungsfähigen Makler einen Alleinauftrag erteilt. „Damit verpflichtet er den Makler für die Vertragslaufzeit zu intensiven Bemühungen, um den gewünschten Kauf oder Verkauf zu einem guten Abschluss zu bringen“, erläutert Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des aus RDM und VDM hervorgegangenen Immobilienverbandes Deutschland (IVD). Zu den Aktivitäten des Maklers zähle etwa, dass er auf eigene Kosten angemessene Werbemaßnahmen durchführt. Im Gegenzug verzichte der Auftraggeber darauf, andere Makler oder Dritte einzuschalten. Der Makler stelle bei einem Alleinauftrag sein ganzes Fachwissen, seine Verbindungen und seine Marktkenntnisse sowie seine Kenntnis der kompletten Abwicklungsmodalitäten eines Immobiliengeschäfts in den Dienst seines Kunden. „Der Verkäufer braucht keine Heerschar von Anbietern. Er braucht vielmehr einen verantwortlich agierenden und professionell arbeitenden Makler, der Herr der gesamten Verkaufsaktivitäten ist“, erklärt Schick.

Anders gestaltet sich die Situation beim allgemeinen Auftrag. Dieser verpflichte einen Makler zu keinen besonderen Aktivitäten, um den Auftrag voranzutreiben. Er könne einfach abwarten, ob sich zufällig ein geeigneter Interessent meldet. Werden, wie es bei Allgemeinaufträgen immer noch geschieht, verschiedene Makler parallel beauftragt, riskiere der mögliche Käufer, am Ende mehrmals die volle Provision bezahlen zu müssen. Zudem bestehe die Gefahr, dass eine von mehreren Seiten angebotene Immobilie „zu Tode angeboten“ werde. So sei es immer wieder festzustellen, dass die gleiche Immobilie im Anzeigenteil der gleichen Zeitung mehrfach inseriert werde – teilweise sogar mit unterschiedlichen Preisen. Dies lasse weder das Objekt selbst noch die Verkaufsabsicht des Eigentümers als besonders vertrauenswürdig erscheinen.

„Alle Erfahrungen zeigen, dass eine Immobilie, die zu häufig und von zu vielen gleichzeitig angeboten wird, oftmals unverkäuflich wird“, berichtet Jürgen Michael Schick. Gelegentlich anders lautende Ratschläge hält der IVD-Vizepräsident nicht für stichhaltig: „Nur beim Alleinauftrag steht einem Kunden die volle Maklerleistung zu. Darauf sollte bei der immer komplizierteren Materie niemand leichtfertig verzichten. Denn auch hier gilt: Zu viele Köche verderben den Brei.“

„In den meisten Fällen ist es sinnvoll, einen so genannten Makler-Alleinauftrag abzuschließen“, sagt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident und Sprecher des Immobilienverbandes Deutschland (IVD). Das gelte vor allem dann, wenn der Eigentümer an einem schnellen Verkauf oder kurzfristiger Vermietung seiner Immobilie interessiert ist. Denn ein Makler-Alleinauftrag verpflichtet den Immobilienmakler zu intensiven Vermarktungsbemühungen innerhalb eines fest vereinbarten Zeitraumes. Der Vermieter/Verkäufer verzichtet im Gegenzug darauf, andere Makler zu beauftragen.

„Zwar scheint es auf den ersten Blick aussichtsreicher, den Vermittlungswunsch an mehrere Makler weiterzugeben. Häufig ist jedoch das Gegenteil der Fall“, ist die Erfahrung von IVD-Vizepräsident Jürgen Michael Schick. „Wir erleben es oft, dass ein von mehreren Maklern

angebotenes Objekt zu ganz unterschiedlichen Konditionen auf dem Markt ist. Potenzielle Interessenten halten zudem Immobilien, die sie von vielen Seiten angeboten bekommen, schnell für ‚Ladenhüter‘.“

Es wird immer das Bestreben des allein-beauftragten Maklers sein, für den Eigentümer intensive Aktivitäten zu entfalten, um möglichst schnell einen Käufer oder Mieter zu finden. Zudem kann der Makler, weil er keine Konkurrenz durch andere Vermittler fürchten muss, den Auftraggeber während der gesamten Akquisitionsphase optimal beraten und betreuen“, so Schick.

Der IVD empfiehlt, einen Alleinauftrag über einen angemessenen Zeitraum zu vereinbaren, je nach Objekt und Marktlage sind laut Schick sechs bis zwölf Monate durchaus sinnvoll. „Allerdings kann der Eigentümer den Alleinauftrag auch jederzeit fristlos kündigen, wenn der Makler keine angemessene Werbung oder sonstige Aktivitäten unternimmt“, erläutert Schick.

Quelle: IVD, Immobilien Verband Deutschland e.V