

IVD Service:

Abschluss eines Maklervertrags

Die Entscheidung, eine Immobilie zu kaufen oder zu veräußern, fällt man in der Regel nicht oft im Leben und schon gar nicht über Nacht. Häufig geht es um viel Geld und um die langfristige persönliche Bindung an einen Ort. Um das richtige Objekt zu finden beziehungsweise – im Falle des Verkaufs – das bestmögliche Preisangebot zu erhalten, ist der Abschluss eines Maklervertrages ratsam. Einige Dinge sollte man dabei allerdings beachten.

Schriftliche Maklerverträge sind die bessere Wahl

Einen seriösen Makler zeichnet aus, dass er Referenzen seiner bisherigen Tätigkeiten vorweisen kann sowie umfassende Beratungsleistungen ohne Zeitdruck anbietet. Außerdem wird er in beiderseitigem Interesse auf einer schriftlichen Vereinbarung bestehen. „Grundsätzlich existiert für Maklerverträge nämlich kein Schriftformerfordernis“, informiert Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des Immobilienverbandes IVD. „Maklerverträge können ebenso durch mündliche Vereinbarung, durch die stillschweigende Annahme eines Angebots sowie konkludent, also durch eindeutiges und schlüssiges Verhalten der Beteiligten, zustande kommen.“ Wenn etwa ein Kunde an einen Makler mit der Anfrage herantrete, ein bestimmtes Objekt für ihn zu suchen, könne der Makler dies bereits als Angebot zum Abschluss eines Maklervertrags inklusive einem damit einhergehenden Provisionsanspruch auslegen. Auch die Übersendung eines Exposés mit einem ausdrücklichen Provisionsverlangen per E-Mail könne als Abschluss eines Vertrages gewertet werden, sofern der Kunde anschließend weitere Dienste des Maklers in Anspruch nehme. „Damit Unklarheiten darüber vermieden werden, ob ein Maklervertrag durch mündliche Vereinbarung zustande gekommen ist oder nicht, sollte stets die Schriftform gewählt werden“, rät Schick. „Außerdem werden in einem schriftlichen Vertrag alle Absprachen zwischen dem Kunden und dem Immobilienmakler dokumentiert. Das hilft auch bei einer späteren Unklarheit oder sogar einem Streitfall.“

Wann wird die Provision fällig?

Maklerverträge sind privatrechtliche Verträge, weshalb die Provision grundsätzlich frei vereinbart werden kann. Wird keine Provisionshöhe festgelegt, gelten ortsübliche Sätze, die zwischen drei und rund sieben Prozent des Kauf- beziehungsweise Verkaufspreises der Immobilie zuzüglich Mehrwertsteuer betragen. Es existieren keine gesetzlichen Vorschriften darüber, ob der Käufer oder der Verkäufer des Objekts die Provision zu tragen hat. In der Praxis ist beides üblich, das heißt sowohl die so genannte Außen- als auch die Innenprovision. Eine dritte gängige Variante besteht in der Aufteilung der Maklergebühren auf beide Seiten. „Auch in Bezug auf die Provision ist ein schriftlicher Vertragsabschluss von Vorteil für alle Beteiligten. Er schafft Klarheit über die Fälligkeit und Höhe der Maklervergütung“, sagt Schick. „Im Übrigen weist der IVD darauf hin, dass die Provision keinesfalls vor der erfolgreichen Vermittlung einer Immobilie fällig wird. Vorauszahlungen wird ein guter Immobilienmakler nicht verlangen.“

Vorteile von Alleinaufträgen

In vielen Fällen wird keine Befristung der Vertragslaufzeit vorgenommen. Wenn die Immobilie verkauft wird, ist damit automatisch auch der Maklervertrag beendet. Hier zeigt sich der weitere Vorteil schriftlichen Maklervertrages, wenn die Laufzeit des Vertrages eindeutig festgelegt ist. In jeden Maklervertrag gehört auch der Zeitraum, in dem beide Seiten miteinander arbeiten und sich an die schriftlichen Absprachen halten. Besonders deutlich wird dies bei dem so genannten Allgemeinauftrag. Hier ist eine Befristung des Maklervertrages auf zunächst sechs Monate durchaus üblich und wird in den schriftlichen Maklerverträgen vereinbart. Im Falle eines erteilten Alleinauftrages verpflichtet sich der Kunde dazu, keine weiteren Makler hinzuzuziehen. Er darf jedoch immer noch selbst nach einem Käufer beziehungsweise Verkäufer suchen. Wird ein Maklervertrag mit einer Laufzeitvereinbarung geschlossen, sind auch die vereinbarten Kündigungsfristen einzuhalten.

„Alleinaufträge bieten deutliche Vorteile, und zwar sowohl für den Kunden als auch für den Makler“, so Schick. So werde der Kunde davor bewahrt, dass ihm dieselbe Immobilie beziehungsweise derselbe Kaufinteressent von mehreren Maklern vermittelt wird. Denn in diesem Fall könnte er sich leicht mit mehrfachen Provisionsansprüchen konfrontiert sehen. Ein weiteres Problem des Allgemeinauftrags bestehe für Haus-, Wohnungs- und Grundstücksverkäufer in einem drohenden Preisverfall ihrer Immobilie. Denn wenn das Objekt von verschiedenen Maklern und womöglich zu unterschiedlichen Preisen angeboten werde, könnte dies bei Interessenten den Eindruck erwecken, dass der Verkäufer unter Zeitdruck stehe. Für den Makler indessen bringe der Alleinauftrag eine größere Sicherheit mit sich, für seine Arbeit auch entlohnt zu werden. „Ohne diese Sicherheit hätte der Makler zu Recht Bedenken, gezielt Zeit, Arbeit und die erheblichen finanziellen Mittel, die der Immobilienmakler für die Vermittlung der Immobilie selbst aufwendet, in die Vermittlungstätigkeit zu investieren“, fährt Schick fort. „Von der Planungssicherheit des Maklers profitiert daher auch der Kunde.“

Die DIN EN 15733, das ist die Norm für die Erbringung von Maklerdienstleistungen, empfiehlt den Abschluss von Alleinaufträgen zwischen Kunden und Immobilienmaklern. Die DIN sieht ferner vor, dass alle Maklerverträge schriftlich abzuschließen sind. Der Immobilienverband IVD schließt sich diesen Empfehlung aus der DIN uneingeschränkt an.