

Fachmann bleibt Fachmann

Makleralleinauftrag Warum es sich lohnt, den Immobilienverkauf einem Experten zu überlassen – und was es dabei zu beachten gilt

Wer als Eigentümer eine Immobilie verkaufen will, steht vor der entscheidenden Frage, ob er einen Immobilienmakler mit dem Verkauf beauftragen soll – oder vielleicht gleich mehrere. Beschließt der Verkäufer, die Vermittlung in die Hände eines einzigen erfahrenen Experten zu legen und keinen anderen Makler hinzuzuziehen, spricht man von einem „Alleinauftrag“. Der eingeschaltete Immobilienmakler ist dann zentraler Ansprechpartner für den Eigentümer und für alle Kaufinteressenten. Folgende Bestandteile sind für den Alleinauftrag wichtig:

● Schriftform

Der Immobilienverband IVD empfiehlt jedem Immobilienverkäufer den Abschluss eines schriftlichen Verkaufsauftrages mit dem beauftragten Immobilienmakler. „Damit später alle Absprachen zwischen Eigentümer und Kunde belegt und im Zweifel auch bewiesen werden können, sollte man auf einen schriftlichen Vertrag bestehen“, erklärt Immobilienfachmann Marco Lünenonk aus Augsburg. In dem schriftlichen Vertrag werden die Daten des Eigentümers, des Immobilienmaklers und vor allem des Immobilienobjekts ausführlich festgehalten.

● Zentraler Ansprechpartner

Für den Auftraggeber hat der Makleralleinauftrag eine Reihe von Vorteilen: „Der wichtigste Grund, der für einen solchen Alleinauftrag spricht, ist, dass der Verkauf der Immobilie über einen einzigen Ansprechpartner gesteuert wird“, sagt Dieter Bolsinger, der seit vielen Jahren in der Immobilienbranche tätig ist. „Durch einen Alleinauftrag ist sichergestellt, dass nicht das gleiche Objekt mehrfach und womöglich zu unterschiedlichen Preisen angeboten wird.“ Das geschehe in der Regel dann, wenn verschiedene Makler parallel beauftragt werden und gar der Eigentümer selbst noch Verkaufsanstrengungen unternimmt. „Der gewöhnliche Maklerauftrag erlaubt dem Makler, die Immobilie anzubieten“, so der Fachmann. „Der Alleinauftrag dagegen verpflichtet ihn dazu. Hier muss sich der Makler intensiv um den Verkauf bemühen.“

● Höhe der Provision

Die Höhe der Provision, die der Eigentümer an den Immobilienmakler bei erfolgreicher Durchführung des Auftrages bezahlt, sollte in jedem Fall im Vertrag fixiert werden. Das Maklerrecht nimmt auf die sogenannte ortsübliche Provision Bezug, wenn keine ausdrückliche Vereinbarung der Provisionshöhe festgelegt ist. „Besser ist es, wenn Eigentümer und Makler den Prozentsatz der Maklerprovision im Vorfeld vereinbaren“, sagt Marco Lünenonk.

● Fälligkeit der Provision

Ebenfalls sollte im Alleinauftrag festgelegt werden, wann die Provision zur Zahlung fällig ist. Eine Rechnungslegung durch den Immobilienmakler ist ohnehin unabdingbar. „Üblich ist, dass die Rechnungslegung mit dem Abschluss des Vertrages über die vermittelte Immobilie, also etwa

dem notariell beurkundeten Kaufvertrag, erfolgt“, erklärt Immobilien-Experte und IVD-Mitglied Fritz Räßle. Nach Rechnungslegung sollte ein Zahlungsziel von beispielsweise zwei Wochen vereinbart werden.

● Interessenten des Eigentümers

Der Alleinauftrag kann in zwei Varianten abgeschlossen werden: In der einen Variante hat der Eigentümer das Recht, die Immobilie an eigene Interessenten, etwa aus der Familie zu verkaufen oder zu vermieten, ohne dass dann eine Provision an den Immobilienmakler bezahlt werden muss. In der anderen Variante verpflichtet sich der Eigentümer, alle Interessenten, die sich direkt an ihn wenden auch tatsächlich an den Immobilienmakler weiterzuleiten – man nennt das einen qualifizierten Alleinauftrag. „Dieser stellt die stärkste Bindung zwischen Verkäufer und Makler dar und bietet beiden Vertragspartnern gewisse Vorteile“, erläutert Fritz Räßle. „Ein solcher Vertrag muss aber individuell ausgehandelt werden und unterliegt strengen rechtlichen Formalitäten.“

● Dauer des Alleinauftrages

Es ist üblich, eine Laufzeit von sechs Monaten für einen Makleralleinauftrag zu vereinbaren. Der Vertrag endet automatisch mit der erfolgreichen Vermittlung der Immobilie durch den Immobilienmakler oder dem tatsächlich erfolgten Verkauf. „Sollte die erste Laufzeit nicht ausreichen, kann in den Vertrag eine Klausel für eine automatische Verlängerung des Vertrages um weitere drei Monate aufgenommen werden“, sagt Dieter Bolsinger. Danach betrage die automatische Verlängerung häufig nur noch einen Monat.

● Höhe des Kaufpreises

Im Vertrag nicht fehlen darf natürlich der Preis der Immobilie, mit dem der Immobilienmakler den Verkaufsprozess startet. Zugleich sollte man festhalten, ob dieser Preis fix ist oder ob der Immobilienmakler einen Spielraum bei den Verhandlungen hat. „Es kann auch ein Zeitraum fixiert werden, nach dem die Höhe des ersten Angebotspreises zwischen Eigentümer und Immobilienmakler neu festgelegt wird“, so Fritz Räßle.

● Aufwandsentschädigung

Manche Immobilienmakler vereinbaren eine Aufwandsentschädigung für den Fall, dass der Verkauf nicht erfolgreich verläuft. So sollen beispielsweise die Ausgaben für Prospekte, Anzeigen und ähnliche Werbemaßnahmen gedeckt werden. Üblich sei dies aber nicht, betont Dieter Bolsinger: „Ein Makler trägt gemeinhin das Kostenrisiko der Vermarktung und wird in der Regel ausschließlich bei Erfolg honoriert.“

● Nachwirken des Vertrages

Ein ausgelaufener oder gekündigter Maklervertrag wirkt nach, das heißt: Entschließt sich ein Kunde, der über den Makler auf die Immobilie aufmerksam wurde, nach Auslaufen der Vereinbarung, das Objekt doch zu erwerben, hat der Makler ein Anrecht auf die festgelegte Provision. Für diese Nachwirkungszeit gibt es keine Richtlinie: Die Dauer wird von den Gerichten festgesetzt. (pm|zue)



Kontakt

Andreas Zündt
immobilien@augsburger-allgemeine.de