

aktuell



Immobilienmakler-Check

Mit der Schaffung von Wohneigentum verwirklichen Immobilienerwerber und private Bauherren die größte private Investition ihres Lebens. In der Regel sind sie dabei auf seriöse Beratung und zuverlässige Partner angewiesen. Gleich ob es um den Erwerb eines Grundstücks geht, das später mit dem eigenen Haus bebaut werden soll, den Kauf einer Eigentumswohnung oder um den Erwerb einer Immobilie aus dem Bestand – in den meisten solcher Fälle bekommen es Verbraucher mit Immobilienmaklern zu tun.

Wer ist als Immobilienmakler tätig?

Nicht jeder, bei dem Makler auf der Visitenkarte oder auf der Homepage im Internet steht, ist auch ein professioneller Immobilienmakler. Da die Bezeichnung „Makler“ nicht geschützt ist, kann sich faktisch jeder Immobilienmakler nennen, wenn er eine Gewerbeurlaubnis nach § 34c Gewerbeordnung hat. Leider gibt es in Deutschland noch keine gesetzlichen Regelungen für die Berufszulassung, für den Ausbildungsnachweis und die Versicherungspflicht von Immobilienmaklern. Deshalb ist es für Verbraucher oft schwer, zwischen echten und selbsternannten Immobilienprofis, zwischen seriösen Immobilienmaklern und „schwarzen Schafen“ zu unterscheiden. Es gibt viele Immobilienmakler, die in ihrem Beruf erfolgreich sind, weil sie ihrer Verantwortung für den Kunden gerecht werden, über große Fachkompetenz und umfangreiche Berufserfahrung verfügen und einen hohen Qualitätsstandard bei der individuellen Beratung und bei Dienstleistungen bieten. Leider gibt es aber auch noch zu viele selbsternannte Makler, die

keine ausreichende Qualifikation haben, auch „Gelegenheitsmakler“ und Immobilienvermittler mit unseriösen Geschäftspraktiken, die bei Immobilienkunden zu großen finanziellen und rechtlichen Risiken führen können.

Wie findet man den „richtigen“ Immobilienmakler?

Der Bauherren-Schutzbund e.V. hat einen Fragenkatalog für Immobilienkäufer und -verkäufer zur Auswahl des „richtigen“ Maklers erarbeitet, der sich an den Erfahrungen aus der Verbraucherberatung und den Kriterien der Maklerverbände orientiert.

Verfügt der Makler über die notwendige Berufsqualifikation?

Ein Makler benötigt eine hohe Fachkompetenz um erfolgreich auf dem Immobilienmarkt tätig zu sein und den hohen Erwartungen seiner Kunden gerecht zu werden. Jeder Makler sollte eine entsprechende Ausbildung absolviert haben – wie beispielsweise als Immobilienkaufmann, Immobilienfachwirt oder Betriebswirt Grundstücks- und Wohnungswesen – oder weitere vergleichbare Qualifikationen. Fehler in der Maklertätigkeit können Risiken verursachen und zu finanziellen Schäden führen. Darum ist der Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung unverzichtbar.

UNSER TIPP: Fragen Sie den Makler nach seiner Qualifikation und lassen Sie sich den Ausbildungsnachweis und den Versicherungsnachweis zeigen.

Verfügt der Makler über ausreichende Berufserfahrungen?

Beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie geht es um große Vermögenswerte. Da besonders Verbraucher in der Regel über keine Kenntnisse im Immobiliengeschäft verfügen, sind sie auf den Makler als Fachexperten angewiesen, der außer der beruflichen Qualifikation über umfangreiche Berufserfahrungen verfügt und den man vertrauen kann. Am Markt etablierte Makler informieren bereitwillig über Ihre Erfahrungen in der Maklertätigkeit und legen Referenzen vor.

UNSER TIPP: Fragen Sie nach den Berufserfahrungen, lassen Sie sich Referenzen vorlegen und informieren Sie sich auch möglichst bei Kunden des Maklers.

Ist der Makler Mitglied in einem Berufsverband?

Bei der Auswahl des Maklers sollte darauf geachtet werden, dass er Mitglied in einem anerkannten Berufsverband ist, der eine Aufnahmeprüfung für neue Mitglieder praktiziert, hohe Standards bei der beruflichen Qualifikation setzt, die Makler zur Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen verpflichtet und einen Nachweis für den Versicherungsschutz verlangt.

UNSER TIPP: Fragen Sie nach der Mitgliedschaft im Berufsverband. Entscheiden Sie sich für einen Makler mit einer Mitgliedschaft in einem anerkannten Berufsverband.

Hat der Makler ausreichende Kenntnis über den Immobilienmarkt?

Zu Recht erwartet man von einem Immobilienmakler, dass er den Immobilienmarkt in der Region genau kennt und die Marktentwicklung – vor allem der Preise und Mieten – sachkundig beurteilen kann. Dazu gehört auch, dass er den Wert einer Immobilie und auch den Bauzustand eines Gebäudes fachkompetent bewerten kann, sowie in der Lage ist, alle notwendigen Informationen und erforderliche Dokumente zu beschaffen.

UNSER TIPP: Verlangen Sie vom Makler eine konkrete und nachvollziehbare Einschätzung des regionalen Immobilienmarktes, über Angebot und Nachfrage sowie zur Angemessenheit des Preises bezogen auf das konkrete Objekt. Lassen Sie sich hierzu auch die Kalkulation der Wertermittlung offenlegen.

Bietet der Makler eine hohe Beratungsqualität?

Ein professioneller Makler versteht sich als Immobilienberater und Dienstleister und reduziert seine Leistungen nicht auf die Nachweis- und Vermittlertätigkeit. Er sollte auf die persönlichen Vorstellungen der Kunden eingehen, ihre Fragen beantworten, ihre wirtschaftliche Situation berücksichtigen und über mögliche Risiken aufklären. Er bietet zusätzliche Dienstleistungen an, auch unter Hinzuziehung von externen Sachverständigen, Rechtsanwälten und Steuerberatern.

UNSER TIPP: Ein guter Makler nimmt sich ausreichend Zeit, um seine Kunden zu informieren und über Risiken aufzuklären. Bereiten sie selbst einen Fragenkatalog vor und bringen Sie gegenüber dem Makler konkret zum Ausdruck, welche Beratung und welche Dienstleistungen Sie von ihm beim Kauf bzw. Verkauf der Immobilie benötigen.

Gewährleistet der Makler ausreichende Transparenz bei Leistungen und Honorar?

Ein seriöser Makler hat selbst Interesse daran, den Leistungsumfang konkret zu definieren und wird ein nachvollziehbares Honorarangebot unterbreiten.

UNSER TIPP: Bestehen Sie darauf, dass der Makler Ihnen ein schriftliches Angebot zum Maklerauftrag unterbreitet. Prüfen Sie das Angebot und lassen Sie sich dabei nicht unter Zeitdruck setzen. Holen Sie, falls notwendig, vor Erteilung des Auftrages Rechtsrat ein.

Welche Leistungen sollten im Maklerauftrag vereinbart werden?

In Abhängigkeit davon, ob es sich um Kauf oder Verkauf einer Immobilie handelt, wird empfohlen folgende Leistungen in den Maklerauftrag aufzunehmen und verbindlich zu vereinbaren:

- die Information des Auftraggebers über die Spezifik des konkreten Immobiliengeschäftes, die Situation am regionalen Immobilienmarkt sowie über mögliche Risiken,
- die Besichtigung des Immobilienobjektes zur Aufnahme aller wichtigen Informationen und Objektdaten sowie zur Beurteilung der Lage und des Umfeldes,
- die Erstellung eines professionellen Exposés mit einem hohen Informationsgehalt zur Übergabe an Kaufinteressenten,

- die Ermittlung des Wertes der Immobilie und eines marktgerechten Preises,
- die professionelle Vermarktung der Immobilie,
- die Durchführung von Besichtigungen mit möglichen Kaufinteressenten,
- die Hilfe bei der Gestaltung des Kaufvertrages,
- die Führung von Preisverhandlungen,
- die Unterstützung bei der Auswahl des Notars und die Begleitung zum Notartermin,
- weitere Serviceleistungen im Zusammenhang mit dem Eigentümerwechsel.

Wie wird der Makler beauftragt und bezahlt?

Makler können sowohl im Auftrag eines Eigentümers tätig werden als auch im Auftrag eines Immobilienerwerbers. Bei der Maklerprovision handelt es sich um ein erfolgsabhängiges Honorar. Grundsätzlich gilt: Nur bei einer erfolgreichen Vermittlung eines Objektes erhält der Makler ein Honorar. Es reicht also nicht der Maklerauftrag, sondern es muss ein wirksamer Kaufvertrag geschlossen sein. Der Maklerauftrag sollte immer schriftlich vereinbart werden. Unbedingt gehören in den Maklerauftrag die konkrete Beschreibung der Leistungen, die Höhe des Honorars, die Vertragslaufzeit sowie Regelungen zur Beendigung des Vertrages.

Für den Verbraucher, gleich ob Verkäufer oder Käufer, ist es wichtig, zwischen zwei Vertragstypen zu unterscheiden: dem Makleralleinauftrag und dem einfachen Maklerauftrag. Soweit der Makler im Auftrag eines Eigentümers tätig wird, verpflichtet sich der Verkäufer einer Immobilie beim Makleralleinauftrag neben dem Beauftragten keinen weiteren Makler in die Verkaufsbemühungen einzubeziehen.

Beim einfachen Maklerauftrag bleibt es dem Verkäufer vorbehalten auch andere Makler zusätzlich mit der Vermarktung der Immobilie zu beauftragen. Am klarsten lassen sich Auftragsumfang und Bezahlung beim Alleinauftrag regeln. Verkäufer wollen es sich aber meist nicht aus der Hand nehmen lassen, eigene Verkaufsanstrengungen zu unternehmen. Die einschlägigen Internetportale machen es leicht, das zum Verkauf stehende Objekt mit relativ geringen Kosten zu präsentieren. Auch die Makler selbst sind mit eigenen Internetseiten präsent und offerieren ihre Angebote. Neben den klassischen Zeitungsanzeigen erleichtert das den Zugang zum Immobilienmarkt. Andererseits sind Kaufinteressenten nicht davor gefeit, dass das gleiche Grundstück möglicherweise von verschiedenen Maklern und auch vom Eigentümer direkt angeboten wird.

Wer zahlt die Maklercourtage?

Stets ist wichtig, Klarheit über die Honorierung des Immobilienmaklers zu schaffen. Leider ist die Maklervergütung nicht gesetzlich geregelt. Um Überraschungen hinsichtlich der Höhe und Fälligkeit der Maklercourtage (Maklerprovision) zu vermeiden, ist bei den Makleraufträgen auf eine eindeutige Regelung zu achten. Ebenso klare Festlegungen sind dazu notwendig, von wem der Immobilienmakler im Vermittlungsfall die Provision verlangen kann. Im Verhältnis zum Erwerber einer Immobilie bestehen leider häufig Unsicherheiten, wann eine Maklercourtage von ihm überhaupt zu zahlen ist. Dafür reicht für sich genommen die Zeitungsanzeige eines Maklers oder die Veröffentlichung auf der Internetseite, die Übersendung eines Exposés oder die Besichtigung des Objektes nicht aus. Ein Erwerber kann davon ausgehen, dass der Makler regelmäßig im Auftrag des Veräußerers tätig wird und von diesem seine Provision erhält. Will der Makler eine Provision von dem Erwerber erhalten, muss er den Abschluss eines sog. Maklervertrages – Immobilienmaklervertrages – gemäß § 652 BGB nachweisen.

Neben einem schriftlichen Immobilienmaklervertrag kommt auch der stillschweigende oder konkludente Abschluss eines Maklervertrages in Betracht. Hierzu reicht nach der Rechtsprechung des BGH aus, dass der Immobilienmakler den Erwerber unmissverständlich, z.B. im Exposé, auf die Provisionspflicht seiner Leistung hinweist und der Erwerber hiernach die Maklerdienste in Anspruch nimmt, z.B. das Objekt besichtigt. Verlangen Makler zur Begründung des Provisionsverlangens die Unterzeichnung eines Objektnachweises, ist Vorsicht geboten. Einen solchen Objektnachweis brauchen Erwerber nicht zu unterzeichnen, wenn die bisherigen Maklerleistungen ohne Maklervertrag erbracht wurden.

In jedem Fall entsteht der Courtageanspruch des Immobilienmaklers erst, wenn der Kaufvertrag zwischen Verkäufer und Käufer der Immobilie voll wirksam wird. Marktüblich ist in den verschiedenen Bundesländern eine Maklercourtage von 3 bis 6 Prozent zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.