



Maklersuche leicht gemacht!

Dauert der Verkauf oder die Neuvermietung einer Immobilie zu lange oder wird der angemessene Preis bzw. die ortsübliche Miete zu stark unterschritten, kann das schwerwiegende finanzielle Folgen haben. Wenn Sie Ihre Immobilie möglichst zeitnah und zu einem guten Preis verkaufen oder zu einer angemessenen Miete vermieten wollen, kann Ihnen die Hilfe eines Maklers unter Umständen Zeit, Geld und Nerven sparen. Die Qualität der Arbeit eines Maklers lässt sich zwar leider nicht auf den ersten Blick erkennen. Wenn Sie auf der Suche nach einem guten, seriösen und kompetenten Makler sind, sollten Sie sich aber auf jeden Fall die folgenden Fragen stellen:

Was kostet ein Makler?

Für die Vermittlung einer Mietwohnung darf ein Makler maximal zwei Monatsmieten (ohne die Vorauszahlungen für die Betriebskosten) zuzüglich der Mehrwertsteuer von 19 % verlangen. Durch die Einführung des „Bestellerprinzips“ ist es dem Vermieter grundsätzlich nicht mehr möglich, die Kosten für den von ihm beauftragten Makler auf den Mieter abzuwälzen. Fälle, in denen der Mieter provisionspflichtig ist, sind eher theoretischer Natur und praktisch kaum denkbar.

Im Rahmen eines Immobilienkaufs liegt in Bayern die Vergütung des Maklers für die Vermittlung der Immobilie für gewöhnlich bei 6 % des Kaufpreises zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer, also insgesamt 7,14 %. In Bayern war es bisher üblich, die Maklerkosten zwischen Käufer und Verkäufer aufzuteilen. So zahlten Verkäufer und Käufer in der Regel eine Courtage in Höhe von 3,57 % des Kaufpreises. Auf den Verkauf einer Immobilie hatte das „Bestellerprinzip“ bis Dezember 2020 keinen Einfluss. Mit dem Gesetz über die Verteilung der Maklerkosten bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser, das Ende Dezember 2020 in Kraft getreten ist, hat nunmehr auch beim Immobilienkauf grundsätzlich die Partei, die den Maklervertrag abgeschlossen hat (Besteller), die Maklerkosten zu tragen. Eine Vereinbarung über die Verteilung der Kosten auf beide Parteien ist weiterhin möglich. Sie ist aber nur dann wirksam, wenn die Partei, die den Maklervertrag nicht abgeschlossen hat, maximal 50 % der insgesamt zu zahlenden Courtage trägt. Haben sowohl der Käufer als auch der Verkäufer jeweils mit dem Makler einen Vertrag geschlossen, so kann dies nur in der Weise erfolgen, dass sich die Parteien in gleicher Höhe verpflichten. Vereinbart der Makler mit einer Partei des Kaufvertrags, dass er für diese unentgeltlich tätig wird, kann er sich auch von der anderen Partei keinen Maklerlohn versprechen lassen.

Die Vergütung des Maklers ist eine erfolgsabhängige Provision. Das heißt, der Makler hat nur dann Anspruch auf seine Vergütung, wenn er Ihre Immobilie erfolgreich vermittelt hat. Ein seriöser Makler verlangt deshalb keine Vorauszahlung.

Hat der Makler Zeit für mein Anliegen?

Ein Makler sollte innerhalb eines Tages auf Ihre Anfrage reagieren und sich in einem persönlichen Gespräch Zeit für Ihr Anliegen nehmen. Drängt der Makler auf einen schnellen Vertragsabschluss, ist zu empfehlen, sich nach einem anderen Makler umzusehen. Die Hinzuziehung eines Sachverständigen oder die Einholung von Rechtsrat sollte stets möglich sein. Ein guter Makler stellt auch bei hoher Arbeitsbelastung und im Krankheitsfall sicher, dass er Ihre Nachricht erhält und sich kurzfristig bei Ihnen meldet. Wenn Sie das Gefühl haben, der Makler ist schwer erreichbar, suchen Sie nach einem anderen Makler. Nicht nur Sie, sondern auch mögliche Käufer oder Mieter Ihrer Immobilie werden sich über lange Wartezeiten ärgern.

Welche Fragen sollte der Makler stellen?

Um Ihre Immobilie zu vermitteln, benötigt der Makler viele Informationen. Ein professioneller Makler stellt Ihnen deshalb insbesondere Fragen zur Lage, zum Baujahr und zum Zustand Ihrer Immobilie. Auch der Grundriss, der Energieausweis und eine Betriebskostenübersicht Ihrer Immobilie sollten den Makler interessieren.

Welche berufliche Erfahrung sollte der Makler vorweisen können?

Es ist von Vorteil, wenn der Makler über eine umfassende Berufsausbildung und mehrere Jahre praktische Erfahrung verfügt sowie bereits vermittelte Objekte vorweisen kann. Eine gesetzlich geregelte Berufsausbildung zum Immobilienmakler existiert in Deutschland noch nicht. Es ist lediglich eine behördliche Erlaubnis für die Tätigkeit als Makler erforderlich. Maklern ist es

freigestellt, ob sie sich für ihren Beruf qualifizieren möchten. Ein Ausbildungsgang, der wesentliche Inhalte des Berufes eines Maklers abdeckt, ist die dreijährige Ausbildung zum/zur Immobilienkaufmann/-frau. Der Makler ist jedoch gesetzlich verpflichtet, sich alle drei Jahre in einem Umfang von 20 Stunden weiterzubilden. Dies gilt auch für die Angestellten eines Maklerbüros. Darüber hinaus bieten verschiedene Einrichtungen maklerspezifische Schulungen zum Beispiel zum „Geprüften Immobilienmakler“ an.

Ist der Makler Mitglied in einem Berufsverband?

Eine Mitgliedschaft des Maklers in einem Berufsverband ist deshalb vorteilhaft, da sie verspricht, dass der Makler über immobilienwirtschaftliches Wissen verfügt und sich an einen Berufskodex hält.

Ist der Makler ausreichend versichert?

Wichtig ist, dass der Makler eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung in ausreichender Höhe vorweisen kann. Unterläuft dem Makler ein Fehler, ist durch die Versicherung gewährleistet, dass Ihnen kein finanzieller Schaden entsteht.

Wie geht der Makler vor?

Lassen Sie sich von dem Makler genau erklären, wie er vorgehen will. Von besonderer Bedeutung ist, wie der Makler für Ihre Immobilie werben möchte. Lassen Sie sich deshalb Exposés anderer Objekte zeigen. So können Sie einen guten Eindruck davon erhalten, ob der Makler auch Ihre Immobilie ansprechend, professionell und übersichtlich präsentieren kann. Fragen Sie den Makler auch, wie er Besichtigungen der Immobilie gestaltet. Der Makler sollte bei jeder Besichtigung anwesend sein, um sämtliche Fragen beantworten zu können, etwa über den Zustand der Immobilie und erforderliche oder sinnvolle Investitionen. Zweckmäßig ist es deshalb auch, dass der Makler Einzelbesichtigungen durchführt. Beim Verkauf einer Immobilie empfiehlt sich, dass der Makler die Kaufinteressenten überprüft. Vorteilhaft wäre es auch, wenn der Makler den Notartermin vorbereitet.

Kennt der Makler den Markt für meine Immobilie?

Eine ausreichende Markterfahrung des Maklers ist vorteilhaft und wünschenswert, damit er sämtliche Fragen über Preise, Mieten und Entwicklungen umfassend beantworten kann. Liegt Ihre Immobilie nicht im Verkaufsgebiet des Maklers oder kennt sich der Makler nicht mit der Art Ihrer Immobilie aus, wird es ihm schwerfallen, Ihre Immobilie richtig zu bewerten und mögliche Käufer oder Mieter zu finden. Es ist in Ihrem Interesse, dass Ihre Immobilie nicht für zu wenig, aber auch nicht für zu viel Geld angeboten wird. Ist eine überbewertete Wohnung zu lange auf dem Markt, hat das negative Auswirkungen auf den Kaufpreis. Die gängigen Preise für eine Immobilie lassen sich im Internet herausfinden. Die Aussage des Maklers sollte mit Ihrer Recherche in etwa übereinstimmen. Wichtig ist zudem, dass der Makler Sie auf mögliche Schwierigkeiten beim Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie hinweist. Nur so erhalten Sie eine realistische Einschätzung über den Verlauf Ihres Vorhabens. Im Idealfall kann der Makler Ihnen auch Vorschläge zur Lösung Ihres Problems nennen.

Was ist beim Vertragsschluss zu beachten?

Verträge mit einem Makler über die Vermittlung einer Mietwohnung sowie auch über die Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser müssen in Textform geschlossen werden, also zum Beispiel per E-Mail oder Fax. Eine Unterschrift ist nicht erforderlich. Wird diese Form nicht eingehalten, kommt kein wirksamer Vertrag über die Vermittlung einer Mietwohnung bzw. über die Vermittlung von Kaufverträgen über Wohnungen und Einfamilienhäuser zustande und der Makler muss für seine Leistung nicht vergütet werden. In allen anderen Fällen (etwa bei der Vermittlung von Kaufverträgen über Gewerbeimmobilien oder Mehrfamilienhäuser) bedarf der Vertrag keiner besonderen Form. In dem Vertrag sollte insbesondere die Provision des Maklers verständlich geregelt sein. Auch muss geklärt sein, wie lange der Vertrag läuft und wann gekündigt werden darf. Makler bieten häufig einen „Alleinauftrag“ an. Ein solcher sieht vor, dass Sie keinen weiteren Makler damit beauftragen dürfen, Ihre Immobilie zu vermitteln. Beim „einfachen Alleinauftrag“ ist es Ihnen aber nicht verboten, sich um den Verkauf Ihrer Immobilie selbst zu bemühen. Gelingt Ihnen der Verkauf ohne Mithilfe des Maklers, schulden Sie diesem beim „einfachen Alleinauftrag“ also keine Provision. Ein „qualifizierter Alleinauftrag“ verpflichtet Sie dagegen dazu, Interessenten an den Makler zu verweisen und bei Verletzung dieser Verpflichtung ein Entgelt an den Makler zu zahlen.

Und wenn ich den richtigen Mieter selbst finden möchte?

Für alle, die eigenverantwortlich einen neuen Mieter finden möchten, hat Haus & Grund Bayern die Checkliste „Wie finde ich den richtigen Mieter?“ erstellt. Die Checkliste kann Sie zwar nicht vor allen möglicherweise auftretenden Problemen bewahren, mit ihrer Hilfe werden Sie aber wichtige Problemfelder nicht übersehen. Auf unserer Webseite kann diese Checkliste in einer gekürzten Fassung kostenlos heruntergeladen werden. Ihr Haus & Grund-Verein stellt Ihnen gerne die ungekürzte Checkliste zur Verfügung.

Noch Fragen offen?

Mit diesem Fragenkatalog soll nur ein Überblick gegeben werden. Wenn Sie noch Fragen zur Auswahl des richtigen Maklers haben, dann nutzen Sie das Beratungsangebot Ihres Haus & Grund-Vereins.