

Vom Vermittler zum einseitigen Interessenvertreter

Bieterverfahren im Immobilienverkauf: Armin Nowak warnt vor unseriöser Methode der Makler

Berchtesgaden – Viele Makler wollen Immobilien über ein Bieterverfahren an den Mann bringen. Aber ist ein solches Verhalten seriös und mit einer Maklertätigkeit überhaupt vereinbar? Der Berchtesgadener Immobilienexperte Armin Nowak sagt Nein, da es keine ureigene Maklerleistung ist.

Der Makler ist in Paragraph 652 des Bürgergesetzbuches als neutraler Vermittler zwischen den Parteien definiert. Bei einem Bieterverfahren nimmt er jedoch eindeutig die Position des Verkäufers ein, womit er einseitiger Interessenvertreter wird. »Umso schlimmer ist es, wenn dann noch von einer Maklerfehlleistung gesprochen wird, weil

er nicht den absolut höchsten Preis erzielt und dann noch für den zu niedrig angesetzten Kaufpreis haften soll«, so Nowak.

Kassieren soll der Makler allerdings von beiden Seiten. In der Diskussion über die einseitige Verkäuferprovision (Bestellerprinzip) kam immer das Argument, dass der Makler einseitiger Interessensvertreter wird, wenn er seine Bezahlung nur vom Verkäufer bekommt, obwohl er auch im Interesse des Käufers tätig ist.

Allenfalls kann ein freiwilliges Auktionsverfahren durchgeführt werden, bei dem es sich um einen normalen freihändigen Kaufvertrag handelt. Beim Bi-

terverfahren, welches gesetzlich nicht definiert ist, sind die abgegebenen Gebote rechtlich nicht verbindlich und können jederzeit widerrufen werden, da sie die gesetzliche Form der notariellen Form (Paragraph 311 b BGB) nicht einhalten. Rechte und Pflichten entstehen für Käufer und Verkäufer erst durch Abschluss eines notariellen Kaufvertrages. Bei der Immobilienauktion geben die Kaufinteressenten hingegen verbindliche Angebote ab. Ob dann der Zweitbietende das Objekt noch kaufen will, ist ungewiss.

Weitere Nachteile des Bieterverfahrens sind, dass Personen, die gar nicht am Kauf der Immobilie interes-

siert sind, ein Gebot abgeben, da sie ja ohne Risiko handeln. Für den Verkäufer bedeutet dies, den gesamten Vorgang zu wiederholen.

»Es darf auch nicht vergessen werden, dass potenzielle Interessenten nicht dazu bereit sind, an diesem Verfahren teilzunehmen. Sie werden somit direkt als Käufer ausgeschlossen. Einen faden Beigeschmack haben Bieterverfahren auch, weil diese erst eingesetzt werden, wenn ein normaler Verkauf einer Immobilie gescheitert ist oder diese dann schnell verkauft werden muss, weil der Verkäufer das Geld zeitnah benötigt«, so der Immobilienexperte Armin Nowak aus Berchtesgaden. fb