

Bieterverfahren: Unseriöse Methode

Berchtesgadener Land. Viele Makler versuchen, im Zeichen des Immobilienbooms die Immobilien höchstbietend über ein Bieterverfahren an den Mann zu bringen. Aber ist ein solches Verhalten seriös und mit einer Maklertätigkeit überhaupt vereinbar? Immobilienexperte Armin Nowak sagt Nein, da es keine ureigene Maklerleistung sei.

Der Makler ist in § 652 BGB als neutraler Vermittler zwischen den Parteien definiert, bei einem Bieterverfahren nimmt er jedoch eindeutig die Position des Verkäufers ein, womit er einseitiger Interessensvertreter wird. „Umso schlimmer ist es, wenn dann noch von einer Maklerfehlleitung 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 er aber 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 doch auch im Interesse des Käufers tätig ist. Genau dieses Argument verbietet es dem Makler, ein Bieterverfahren durchzuführen.

Allenfalls kann ein freiwilliges Auktionsverfahren durchgeführt werden, bei dem es sich eigentlich um einen normalen freihändigen Kaufvertrag handelt. Beim Bieterverfahren, 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 (§ 311 b BGB) nicht einhalten. Rechte und Pflichten entstehen für Käufer und Verkäufer erst durch Abschluss eines notariellen Kaufvertrags. Bei der oben genannten Immobilien-Auktion 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 interessiert sind, ein Gebot abgeben, da sie ohne Risiko handeln. Für den Verkäufer bedeutet dies, den gesamten Vorgang zu wiederholen. Zudem könnten potenzielle Interessenten nicht bereit sein, an diesem Verfahren teilzunehmen. Sie werden somit direkt als Käufer ausgeschlossen, so Nowak. – red