

Immobilienexperte Armin Nowak aus Berchtesgaden

## Die drei verbreiteten Irrtümer bei der Maklerbeauftragung

**Irrtum Nr. 1:** »Ich nehme den Makler, der mein Objekt zum höchsten Verkaufspreis anbietet.« – Um den Vermittlungsauftrag zu erhalten versprechen etliche unseriöse Makler, Ihre Immobilie zu einem viel zu hohen Preis zu vermarkten.

**Fakt ist:** Auf den ersten Blick klingt der Versuch verlockend. Unser Rat: Cool bleiben. Ein »falscher Preis« kann Ihr Geschäft von Beginn an zum Scheitern verurteilen. Der seriöse Makler berechnet den aktuellen Marktwert und nennt den realisierbaren Bestpreis. Er nimmt lieber das Risiko in Kauf, einen potenziellen Kunden zu verlieren, als eine Immobilie durch unrealistischen Preis »tot« zu vermarkten.

Makler mit Glücksritter-Verhalten kosten den Verkäufer meist Zeit, Ärger sowie letztlich eine Stange Geld. Dass der Makler seinen guten Ruf aufs Spiel setzt, ist freilich nur für denjenigen ein Risiko, der einen solchen zu verlieren hat. Übrigens: Der Makler kauft ja nicht selbst Ihre Immobilie, sondern möglicherweise einer seiner Kunden.

**Irrtum Nr. 2:** »Ich nehme einen Makler, der keine Provision von mir verlangt.« – »Keine Provision« hört sich gut an für den Verkäufer. Sein erster Gedanke: »Ich spare Geld«.

**Fakt ist:** Der Gesetzgeber sagt: »Für den, der mich zahlt, für den muss ich tätig werden.« Welchen Geschäftspartner wird ein Makler eher vertreten, der nur vom Käufer bezahlt wird...? Und wer möchte einem Makler die Vermarktung seiner Immobilie anvertrauen, der noch nicht einmal in der Lage ist, seine eigene Dienstleistung zu verkaufen?

Wie das Honorar den Anwalt, so verpflichtet die Provision den Makler, zur richtigen Zeit am richtigen Ort 100% im Interesse seines Auftraggebers zu entscheiden und zu handeln. Bei Preisverhandlungen mit mehreren Interessenten macht sich diese Verpflichtung für den Verkäufer besonders bezahlt.

Dazu kommt: Die Makler-Provision gilt zu 100% als Erfolgshonorar. Der Makler investiert hohen zeitlichen Einsatz und den kompletten finanziellen Vermarktungsaufwand. Erwartet ein Verkäufer Bestleistung von seinem Vermarktungspartner, ist er gut beraten, diesem betriebswirtschaftlichen Erfolg in Aussicht zu stellen. Außerdem was heißt hier: »Keine Provision«? Die Provision zahlt dann nur der Käufer und dieser wird sie vom Kaufpreis abziehen oder anders ausgedrückt ein guter marktgerechter Kaufpreis wird der Käufer nicht bezahlen, wenn er den Makler bezahlen muss.

**Irrtum Nr. 3:** »Ich unterschreibe keinen Makler-Allein-Auftrag – stattdessen arbeite ich mit möglichst vielen Maklern zusammen. Je mehr mein Objekt anbieten, desto größer ist die Chance, einen Käufer zu finden.«

**Fakt ist:** Der Makler-Vertrag ist nicht mehr und nicht weniger, als ein schriftlicher Auftrag. Er klärt exakte Zielvorgaben, konsequente Preis- und Vermarktungsstrategien sowie die Art der Betreuung vor, während und nach dem Verkauf. Der Vertrag verpflichtet den Makler zum Handeln und Investieren, und der Verkäufer sichert sich den persönlichen Ansprechpartner. Nach dem BGB muss der Makler nichts unternehmen. Aus welchem Grund sollte ein cleverer Makler Zeit und Geld investieren, wenn er nicht sicher sein kann, dass er im Erfolgsfall sein Honorar erhält? Das Windhund-Prinzip funktioniert daher nicht, weil jeder Makler weiß er hat nur eine geringe Chance den Auftrag erfolgreich abzuwickeln.

Bei mehreren Maklern besteht die Gefahr unterschiedlicher Preise und Konditionen. Diese Praxis führt dazu, dass Interessenten verwirrt und vom Kauf abgeschreckt werden. Wie die Erfahrung zeigt, werden solche Immobilien nach gewisser Zeit erheblich unter ihrem Marktwert verkauft. Ebenso kommt es immer wieder vor, dass Verkäufer oder Käufer doppelt zur Kasse gebeten werden, weil nicht klar zu ermitteln ist, welcher Makler den Käufer akquiriert hat. Konflikte und Rechtsstreitigkeiten sind vorprogrammiert.