



## Beauftragung eines Maklers

Sie haben sich entschieden, ein Makler zu beauftragen.

Oder doch nicht ?

Es spricht auf den ersten Blick nichts dagegen, zu einer Variante zu greifen, die ich als *VOM – VerkauftenOhneMakler* bezeichnet habe.

Es sei denn, sie möchten auf die Dienste eines Maklers zurückgreifen, um den bestmöglichen Kaufpreis, in der schnellstmöglichen Zeit zu realisieren. Ich werde in Anschluß dieser kleinen Darstellung auf gute Gründe eingehen, warum sie unbedingt einen Makler beauftragen sollten.

Damit Sie aber abwägen können, werde ich aber zunächst beschreiben

- a) was ich unter *VOM* verstehe, welche Vorteile es hat und wo die Schwierigkeiten liegen und
- b) welche vertraglichen Regelungen es zu der Beauftragung eines Immobilienmaklers – auch als Maklervertrag bekannt – üblicherweise gibt.

Natürlich ist meine Darstellung rein subjektiv. Rechtliche Beratung kann ich Ihnen selbstverständlich nicht geben – dafür werden Juristen nicht nur ausgebildet, sondern auch bezahlt.

Lesen Sie sich diese kleine Darstellung durch und ziehen Sie Ihre eigenen Schlüsse. Es ist **Ihr Haus, Ihre Wohnung** und Sie sind jederzeit Herr/Herrin des Verfahrens. Ich kann Ihnen nur empfehlen, einen kompetenten Immobilienmakler zu beauftragen, der sich der Verantwortung für Ihr (Immobilien-)Vermögen bewusst ist. Stellen Sie sicher, dass Ihre Immobilien *von Anfang an* richtig angeboten und präsentiert wird.

Sollten Sie nicht auf unsere Dienste zurückgreifen – was ich sehr bedauern würde – so beauftragen Sie einen Kollegen bzw. eine Kollegin. Ich bin zwar der Meinung, daß die Gründe, warum Sie uns und nicht ein anderes Maklerbüro beauftragen sollten deutlich sind aber ich gehöre nicht zu den Vertretern unserer Branche, die allen Ernstes versuchen, über das Schlechtmachen von Konkurrenz zu eigenen Vorteilen zu gelangen.

Ich kann mich nur wiederholen:

Es ist Ihre Entscheidung über Ihre Immobilie und ich hoffe, dass Ihnen meine kleine Darstellung ein wenig gefällt.

Viel Vergnügen !

#### VOM – VerkaufenOhneMakler

Das ist ein durchaus gangbarer Weg. Sie sparen sich die Maklerprovision und signalisieren auch potentiellen Interessenten, daß diese sich umsonst für Ihre Immobilie Wohnung interessieren können.

Reden wir nicht allein von der Ermittlung des Marktpreises, was idR ein Immobilienmakler täglich bewältigen muß. Es muß eines klar sein: **der Markt** entscheidet, praktisch täglich, darüber, welche Preise für diese oder jene Immobilie zu erzielen sind. Maßgeblich sind nicht Gutachten, Ihre persönlichen Meinung, Ihre bisherigen Ausgaben oder Kaufpreise, die zu anderen Zeiten für andere Immobilien erzielt worden sind.

Wenn Sie sich zu *VOM* entscheiden, sind Sie letztendlich auf sich selbst gestellt. Haben Sie Erfahrung in vielen Hundert Verkaufsgesprächen, sind Sie in der Lage, finanzielle, (bau-)rechtliche Fragen, Fragen zur Vertragsabwicklung zu beantworten bzw. beantworten zu lassen, so *versuchen* Sie Ihr Haus selbst zu veräußern. Denken Sie allerdings daran, dass auch im Bereich des Immobilienmarketing die Zeit voranschreitet: so wie Sie als Kunde anspruchsvollere Prä-

sentationen – auch online – wünschen, bevor Sie zu kaufen beabsichtigen, tut dies auch ein möglicher Kaufinteressent für Ihr Haus.

Kunden werden anspruchsvoller. Man kann sich nicht erlauben, mögliche Interessenten zu übersehen, Präsentationen zu verpfuschen oder Kaufsignale fehlzudeuten. *Und ist die Immobilie auf dem Markt, kann man das Angebot nicht so leicht zurücknehmen und falsche Aktivitäten ungeschehen machen* – Interessenten registrieren, ob eine Immobilie monatelang vergeblich angeboten worden ist und Preisreduzierungen stattgefunden haben. Dazu: jeder Monat, der vergeht, ohne daß Sie verkaufen, kostet Geld – mindestens in Form sog. Opportunitätskosten, d.h. entgangener Möglichkeiten

Machen Sie es von Anfang richtig, um Ihr Haus optimal anzubieten. Haben Sie sich sinnvollerweise entschlossen, einen kompetenten Immobilienmakler zu beauftragen, so erscheinen folgende Formen der Maklervertrages.

## 1. Einfacher Maklervertrag

Einem Makler wird der Auftrag zur Veräußerung einer Immobilie gegeben. Dies hindert den Auftraggeber nicht daran, weiterhin selber zu veräußern oder gar weitere Immobilienmakler zu beauftragen.

Man kann sich aus der eigenen Berufswelt vorstellen, welche Aktivitäten *man selbst* entfalten würde, welche Arbeit man investieren würde, wenn man sich über die Beauftragung nicht wirklich sicher sein kann, ja sogar damit rechnen muß, daß eigene Interessenten von verschiedenen Maklern angesprochen werden und verschiedene Daten und Informationen über die Immobilie kursieren.

Gehen wir vom Interesse des Verkäufers aus: ist es in seinem Sinn, wenn ein Makler quasi *mit angezogener Handbremse* sich um den Verkauf bemüht ? Sollte die *Nebenberätigkeit* wirklich zum Erfolg führen ?

Eines darf versichert werden: kein Makler, der bei Verstand ist, wird unter solchen Umständen größere Marketingausgaben für *Ihr Haus* tätigen !

## Einfacher Makler-Alleinauftrag

Im Unterschied zu dem vorgenannten Vertrag, wird hier für die Vertragslaufzeit vereinbart, daß vom Auftraggeber keine weiteren Makler eingeschaltet werden.

Der Verkäufer/die Verkäuferin kann weiterhin selbst Ihre Immobilie veräußern, das Wegfallen von anderen konkurrierenden Maklern sollte dazu führen, daß keine divergierenden Informationen über die Immobilien auf dem Markt verbreitet werden. Information und Präsentation liegen in einer Hand.

Es könnte sich als Nachteil herausstellen, daß der Eigentümer noch selbst veräußert, da der Makler damit rechnen muß, daß gefundene Interessenten versuchen werden, durch den direkten Kontakt zum Verkäufer die Courtageforderung zu umgehen. Hier sollten Sie immer Ihren eigenen Nutzen im Auge haben: man spricht auch von *Provisionsvermeidungsstrategien* potentieller Interessenten. Unsicherheiten, kaum kalkulierbares Risiko werden natürlich einen Immobilienmakler vorsichtiger bei der Kalkulation seiner Werbeausgaben und –ausgaben vorgehen lassen. Ich bin der Meinung, dass jeder Hinderung am Erfolg, d.h. am Verkauf Ihrer Immobilie, unterbleiben sollte.

## Qualifizierter Makler-Allein-Auftrag

Bei dieser Vertragsform wird häufig gesagt, daß der/die Eigentümer darauf verzichtet/n, selbst die Immobilie an eigene Interessenten zu verkaufen. Das ist so nicht ganz richtig, da Sie *immer in der Lage sein* werden, Ihr Haus, Ihre Wohnung selbst zu veräußern – daran kann und darf Sie niemand hindern.

Sie vereinbaren vertraglich, daß alle Interessenten an den beauftragten Immobilienmakler verwiesen werden, der zum alleinigen Ansprechpartner für den Verkaufsvorgang wird. Sollten Sie sich anders entscheiden und während der Laufzeit von der Verkaufsabsicht zurücktreten oder doch selbstständig veräußern, werden wir unseren bis dahin entstandenen Aufwand berechnen.

Der qualifizierte Makler-Alleinauftrag hat Vorteile für den Immobilienmakler, da keine sich widersprechenden Immobilienangaben, etc. auf "dem Markt" sind, die Kunden irritieren und verärgern könnten. Er kann die Immobilie anbieten und eher sicher sein, daß seine Arbeit und seine Werbeausgaben, für die er in Vorlage geht und die er idR nur Erfolgsfall vergütet erhält, nicht umsonst sind.

Ich kann es nur wiederholen:

Auftraggeber(-innen) sollten immer überlegen, welche Auftragsform diejenige, die *den größten Erfolg beim Verkauf* verspricht.

Konkret könnte man folgende Vorteile für den/die Verkäufer benennen:

Sind mehrere Immobilienmakler "im Rennen" um den Verkauf des Hauses können sich folgende Schwierigkeiten ergeben:

- die Immobilien ist "bekannt wie ein bunter Hund".  
x Anzeigen, -Exposées, -Bilder in Online-Portalen lassen das Haus, die Wohnung, etc. als Ladenhüter erscheinen - nicht gut !
- doppelter (Koordinations-)Aufwand, u.a. hinsichtlich Besichtigungsterminen, zu kopierende Unterlagen, Absprachen.
- unterschiedliches Marketing der Makler hinsichtlich Insertion, Auswahl von Daten verunsichern potentielle Kaufinteressenten.

ICH kann damit leben, daß andere Wettbewerber die Immobilie (auch) anbieten - der/die Verkäufer, der Wert der zu veräußerenden Immobilie kann das idR nicht.

Ich habe ´mal ganz plakativ und zugespitzt die Gründe für die Beauftragung eines Maklers so beschrieben:

10 Gründe, einen Makler zu beauftragen

### 1. Regel der 5

Nach einer Anzeige in der Zeitung (Provisionsfrei !) rufen 50 Interessenten an, 10 besichtigen umgehend, 2 sagen sofort zu, 0 kaufen. Die Hemmschwelle bei einer Zusage ist beim Privatverkauf erheblich geringer als beim Makler.

### 2. Größere Werbeerfahrung

Erfahrene Makler haben Hunderte von Zeitungsanzeigen aufgegeben und durch Erfolg/Mißerfolg herausgefunden, welche Anzeigen mögliche Erwerber ansprechen.

Gilt das auch für Sie ?

### 3. Verhandlungssicherheit

Makler hören seit Jahren Einwände von Interessenten. Wie identifizieren Sie, welche davon wichtig sind ? Erkennen Sie die Kaufsignale , die Interessenten geben ?

### 4. Höchster Verkaufspreis

Finden des richtigen Preises. Je höher der Kaufpreis, desto höher die Courtage und ohne Erfolg (Ihre Zustimmung zum Verkauf), gibt es keine Provision. Fazit: ein Makler wird immer den höchstmöglichen Preis anstreben, zu dem verkauft werden kann. Doch: Sie haben die volle Kontrolle

### 5. Zeitersparnis

Wieviel Zeit haben Sie zur Verfügung, um Ihr Haus zu verkaufen ? Sind Sie bereit, soviel Freizeit zu opfern, um Dutzenden von Interessenten zuzuhören, ihnen selbst erstellte Exposés zuzusenden, am Telefon mit ihnen zu verhandeln. Stehen Sie tagsüber "rund um die Uhr" und auch an Wochenenden für Anrufe und Nachfragen zur Verfügung ?

### 6. Abwicklung

Kein Makler wird Ihnen die Garantie geben, daß nach Kaufvertragsabschluß alles problemlos läuft. Aber ein Makler hat ein hohes Eigeninteresse, seine Provision zu verdienen - er wird sich vorher/nachher den Popo aufreißen, um durch gezielte Fragen und Hilfestellungen Hindernisse aus dem Weg zu räumen.

## 7. Pimp up my house

Wenn Sie ein Auto verkaufen, säubern sie es und räumen auf ... gilt das auch für eine Immobilie ?

Können Sie auf den Rat eines Fachmannes verzichten, der Ihnen sagt, was die Interesse-Killer bei einer Besichtigung sind ?

\*Home staging\*, obwohl auch in GB häufig mit anderer Bezeichnung verwendet, wird als *Modewelle aus den USA* bezeichnet. Für eine Immobilie mit einem Verkaufswert von >500.000 Euro würde ich einen Einsatz professioneller Fachleute *jederzeit* begrüßen. Nutzen Sie ansonsten die *kostenlosen Ratschläge* Ihres Makler – der hat genügend Immobilien präsentiert, um zu wissen, worauf es ankommt.

Nutzen Sie auch unsere Download-Möglichkeit **Immobilie in Bestform**

## 8. Vermarktung, Vermarktung, Vermarktung

In Zeiten stagnierender oder nur moderat steigender Kaufpreise muß selbst das schönste Haus möglichst umfassend vermarktet werden.

Durch die in den letzten Jahren steigende Beliebtheit der Online-Suche, ist die Einbeziehung von Internet-Portalen unverzichtbar geworden. Kennen Sie sich damit aus ?

Nebenbei: was ist mit Mailings, Nachfassen bei Anfragen, Broschüren, verkaufsfördernden Exposees ?

## 9. Nerven

50% der Provision, die ein Makler erhält, sind Schadenersatz und Schmerzensgeld. Nein, das stimmt nicht: .....es sind 60%. ;)

Eine Vielzahl von Interessenten, viele Absagen, Zusagen - die dann doch Absagen werden, Problemlösungen, Rücksprachen, Weitergabe von Informationen,

Exposeversand, Absprachen mit dem Notar, Dutzende von Telefonaten: der Verkauf mit einem Makler ist die Variante mit dem geringsten Streß ...

... zumindest für Sie !

#### 10. Der Makler verdient sich selbst

Reden wir nicht über den besten Marktpreis, den der kompetente Makler ermittelt. Ohne Makler benötigt man häufig länger, um einen Käufer zu finden. Eine einfache Rechnung könnte so aussehen: 300.000 Kaufpreis \* 8% kalk. Zinssatz \* 3 Monate Verzug = 6.000 Euro durch Zeitverlust.  
... und das, ohne irgendeine Dienstleistung erhalten zu haben !

Eine Immobilie ist idR der größte Vermögenswert, den eine Familie hat. Sparen Sie als Verkäufer – auch als Käufer – **nicht am faschen Ende**. Ein kompetenter Immobilienmakler ist sein Geld, seine Provision wert. Sollten Sie es sich zutrauen, zum *VOM – VerkaufenOhneMakler* zu greifen, dann tun Sie es. Vergessen Sie allerdings nicht, dass eine einmal unterlassene möglichst optimale Vermarktung nicht zu wiederholen ist. War die Immobilie bereits auf dem Markt, ist es nicht so einfach, unbeschadet diverser Eindrücke, den potentielle Interessenten erhalten haben, den Verkauf offensiv und erfolgreich anzugehen.

Dieser Report gibt die subjektive Einschätzung von Noreikat Immobilien wider. Verantwortung für Entscheidungen/Berechnungen aufgrund dieser allgemeinen Darstellungen kann natürlich nicht übernommen werden.

Noreikat Immobilien  
Andreas Noreikat  
Eichelkampstraße 29  
46145 Oberhausen  
Telefon: 0208 / 68 72 06  
Teelfax: 01805 060 3450 8205  
[info@noreikat-immobilien.de](mailto:info@noreikat-immobilien.de)  
[www.noreikat-immobilien.de](http://www.noreikat-immobilien.de)