



Maklersuche leicht gemacht!

Dauert der Verkauf oder die Neuvermietung einer Immobilie zu lang 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“ darf der Vermieter die Kosten für den von ihm beauftragten Makler grundsätzlich nicht mehr auf den Mieter abwälzen. Fälle, in denen der Mieter provisionspflichtig ist, sind eher theoretischer Natur und praktisch kaum denkbar.

Auf den Verkauf einer Immobilie hat das „Bestellerprinzip“ keinen Einfluss. Der Makler erhält eine Vergütung, die zwischen 5 und 7 Prozent des Kaufpreises zuzüglich der Mehrwertsteuer liegt. In Bayern ist beim Verkauf einer Immobilie die Verteilung der Maklerkosten zwischen Käufer und Verkäufer üblich. Der Makler erhält in Bayern in der Regel eine Vergütung in Höhe von sechs Prozent des Kaufpreises zuzüglich 19 % Mehrwertsteuer, also insgesamt 7,14 %. Damit zahlen Verkäufer und Käufer in Bayern in der Regel jeweils 3,57 %.

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. Er sollte sich in einem persönlichen Gespräch Zeit für Ihr Anliegen nehmen. Drängt der Makler auf einen schnellen Vertragsabschluss, sollten Sie sich nach einem anderen Makler umsehen. Die Hinzuziehung eines Sachverständigen oder die Einholung von Rechtsrat sollte stets möglich sein. Auch bei hoher Arbeitsbelastung und im Krankheitsfall sollte sichergestellt sein, dass der Makler Ihre Nachricht erhält und sich kurzfristig bei Ihnen meldet. Wenn Sie das Gefühl haben, der Makler ist schwer erreichbar, sollten Sie sich nach einem anderen Makler umsehen. 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. Er sollte deshalb insbesondere Fragen zur Lage, zum Baujahr und zum Zustand Ihrer Immobilie stellen. Auch der Grundriss, der Energieausweis und eine Betriebskostenübersicht Ihrer Immobilie sollten den Makler interessieren.

Welche berufliche Erfahrung sollte der Makler vorweisen können?

Ein Makler sollte über eine umfassende Berufsausbildung und mehrere Jahre praktische Erfahrung verfügen sowie bereits vermittelte Objekte vorweisen können. Auch sollte der Makler sich weiterbilden und dafür sorgen, dass seine Angestellten regelmäßig Weiterbildungsveranstaltungen besuchen. 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 Immobilienkaufmann/-frau. Darüber hinaus bieten verschiedene Einrichtungen maklerspezifische Schulungen zum Beispiel zum „Geprüften Immobilienmakler“ an. Es ist geplant Berufszulassungsregeln für Makler einzuführen. Makler müssen nach der geplanten Neuregelung künftig für die Erteilung einer Gewerbeerlaubnis einen Sachkundenachweis erbringen.

Ist der Makler Mitglied in einem Berufsverband?

Ein Makler sollte Mitglied in einem Berufsverband sein. Die Mitgliedschaft in einem Berufsverband verspricht, dass der Makler über immobilienwirtschaftliches Wissen verfügt und sich an einen Berufskodex hält.

Ist der Makler ausreichend versichert?

Unbedingt sollten Sie darauf achten, 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 sollte der Makler die Kaufinteressenten überprüfen. Positiv wäre es auch, wenn der Makler den Notartermin vorbereitet.

Kennt der Makler den Markt für meine Immobilie?

Der Makler sollte ausreichende Markterfahrung vorweisen können. Er sollte sämtliche Fragen über Preise, Mieten und Entwicklungen umfassend beantworten können. Liegt Ihre Immobilie nicht im Verkaufsgebiet des Maklers oder kennt sich der Makler nicht mit der Art Ihrer Immobilie aus, wird es ihm schwer fallen, Ihre Immobilie richtig zu bewerten und mögliche Käufer oder Mieter zu finden. Ihre Immobilie sollte nicht für zu wenig, aber auch nicht für zu viel Geld angeboten werden. Ist eine überbewertete Wohnung zu lang 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. Der Makler sollte Sie auch auf mögliche Schwierigkeiten beim Verkauf oder der Vermietung Ihrer Immobilie hinweisen. 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?

Der Maklervertrag bedarf grundsätzlich keiner besonderen Form. Abweichend von dieser allgemeinen Regel muss der Vertrag mit einem Makler über die Vermittlung einer Mietwohnung in Textform geschlossen werden, also zum Beispiel per E-Mail oder Fax. Eine Unterschrift ist nicht erforderlich. Sollte diese Form nicht eingehalten werden, kommt kein wirksamer Vertrag über die Vermittlung einer Mietwohnung zustande und der Makler muss für seine Leistung nicht vergütet werden. In dem Vertrag sollte insbesondere die Provision des Maklers verständlich geregelt sein. Auch muss geklärt sein, wie lang der Vertrag läuft und wann gekündigt werden darf. Makler bieten häufig einen „Alleinauftrag“ an. Ein solcher sieht vor, dass Sie keinem 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.