

Makler an Bord

IMMOBILIEN Wissenswertes rund um Verträge und Usancen.

VON CHRISTOPH JÄNSCH (dpa)

BERLIN - Bei Immobiliengeschäften werden nicht selten Makler hinzugezogen. Sie kennen den Markt, haben Kontakte und wissen, worauf es ankommt. Doch wer ein Geschäft über einen Makler abwickelt, weiß oft nicht, welche vertraglichen Regelungen geläufig und auch rechtens sind. Im Folgenden wichtige Punkte.

Maklervertrag bedarf der Textform

„Voraussetzung für einen wirksamen Vermittlungsvertrag ist, dass der Makler beauftragt und der Vertrag in Textform geschlossen wird“, sagt Inka-Marie Storm, Chefjustiziarin beim Eigentümerverband Haus & Grund Deutschland. Gibt es ein solches Schriftstück nicht, ist der Vertrag nichtig. Die Folge: Selbst bei erfolgreicher Vermittlung könne ein Makler dann keine Courtage verlangen, sagt Anwältin Manuela Reibold-Rolinger von der Arbeitsgemeinschaft Bau- und Immobilienrecht im Deutschen Anwaltverein. Bei fehlerhafter Beratung oder falschen Angaben stünden Interessenten dann aber in der Regel auch keine Schadenersatzansprüche zu.

Courtage und Kostenteilung

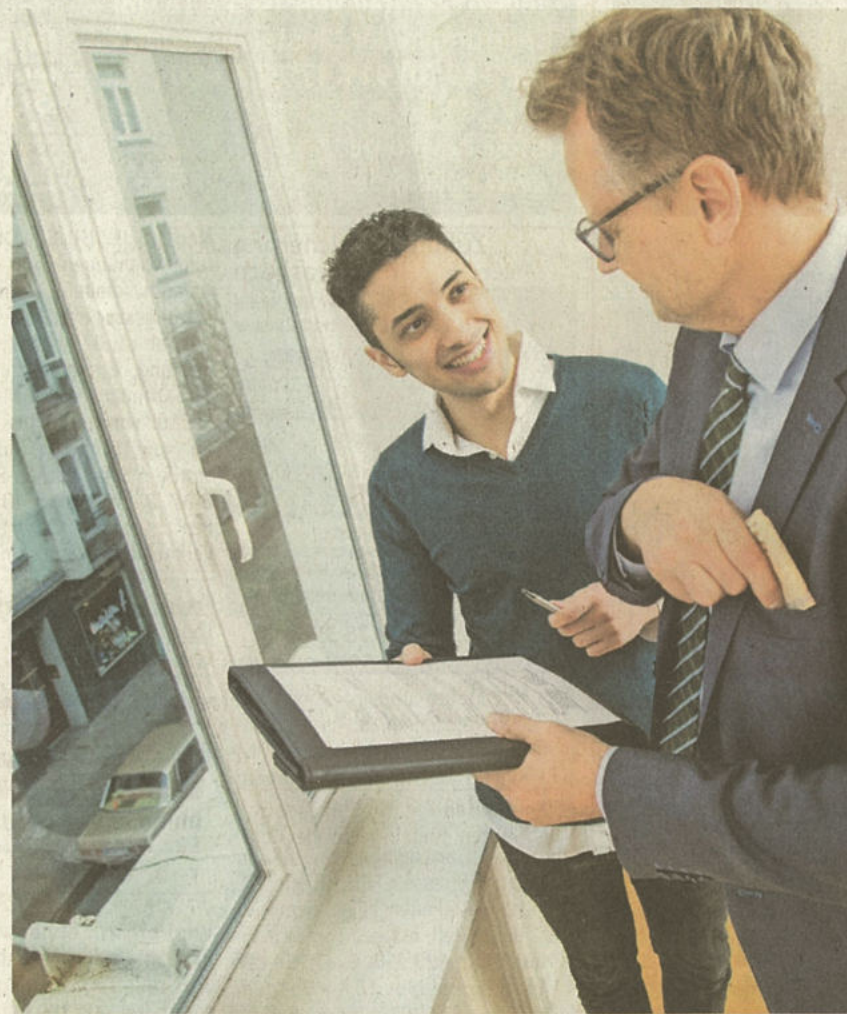
Vermittelt ein Makler eine Immobilie, ist in der Regel eine Courtage fällig. Wer sie bezahlt und wie hoch sie ausfällt, hängt davon ab, wer den Makler bestellt hat - und ob es sich um ein Kauf- oder um ein Mietgeschäft handelt. Beim Immobilienkauf gebe es keine gesetzliche festgeschriebene Höchstgrenze bei der Provision, sagt Inka-Marie Storm. Übli-

cherweise würden jedoch 7,14 Prozent des Kaufpreises fällig. Die Provision zahle zwar grundsätzlich derjenige, der den Makler beauftragt hat. Allerdings könnten die Kosten hierbei bis zur Hälfte auf den anderen Vertragspartner übertragen werden.

Bei der Vermittlung einer Mietwohnung gilt seit 2015 das Bestellerprinzip. „Danach hat immer derjenige die Courtage zu zahlen, der den Makler beauftragt hat“, sagt Storm. Ist das der Mieter, darf die Courtage zwei Monatskaltmieten plus Umsatzsteuer nicht überschreiten. Beauftragt der Vermieter den Makler, ist die Courtage Verhandlungssache. „Der Makler hat allerdings keinen Anspruch auf ein Honorar, wenn ein bestehendes Mietverhältnis lediglich fortgesetzt, verlängert oder erneuert wird“, sagt die Haus & Grund-Chefjustiziarin. Gleiches gilt, wenn der Makler Eigentümer, Verwalter, Mieter oder Vermieter der Wohnung ist.

Bezahlung nur im Erfolgsfall

„Verbraucherinnen und Verbraucher müssen erst dann eine Provisionszahlung an den Makler leisten, wenn es zu einem erfolgreichen Abschluss eines Kauf- oder Mietvertrags kommt“, sagt Stephen Paul vom Immobilienverband Deutschland. Kommt trotz aller Bemühungen des Maklers kein Abschluss zustande, hat dieser auch keinen Vergütungsanspruch. Eine Klausel, die eine solche Provisionspflicht bei Nichtzustandekommen eines Kauf- oder Mietvertrags vorsieht, ist verboten. Laut Inka-Marie Storm dürften Makler in so einem Fall lediglich Reise- und Portokosten als Aufwandsentschädigung



Bei der Immobiliensuche setzen etliche auf die Expertise eines Maklers.

geltend machen, wenn sie diese konkret nachweisen können, „intransparente Pauschalen sind nicht erlaubt“. Unzulässig sei auch die Abrechnung von Kosten für die Erstellung einer Verkaufspreisanalyse sowie für den

Druck und den Versand von Exposés.

Reservierungsgebühr

Laut Matthias Bauer von der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg ist in der Regel die Erhebung an-

derer Gebühren als der Courtage nicht zulässig. Jedenfalls nicht, sofern es keine konkreten schriftlichen Vereinbarungen dazu gibt. Anwältin Reibold-Rolinger empfiehlt daher, keinen eigenständigen Reservierungsvertrag abzuschließen und im Idealfall auch keinen Maklervertrag zu unterzeichnen, in dem eine Reservierungsgebühr vorgesehen ist.

Alleinauftrag

Um sich ein Vermittlungsgeschäft exklusiv zu sichern, können Makler mit ihrem Auftraggeber einen sogenannten Alleinauftrag vereinbaren. Während der Vertragslaufzeit darf der Kunde so keine weiteren Makler mit dem Verkauf oder der Vermietung seiner Immobilie beauftragen. Nur darf die Laufzeit nicht unbegrenzt sein. Der Bundesgerichtshof entschied 2020 (Az.: I ZR 40/19), dass eine Befristung von sechs Monaten angemessen ist. Zudem ist eine automatische Verlängerung von je drei Monaten im Fall einer unterbliebenen Kündigung des Kunden ebenfalls wirksam.

Fehlerhafte Angaben im Exposé

Für fehlerhafte Angaben in einem Maklerexposé kann ein Auftraggeber mit haften, sagt Inka-Marie Storm. Darum dürften Makler keine Angaben im Exposé machen, durch die die Beschaffenheit einer Immobilie falsch dargestellt wird. Zudem hat der Makler laut Storm auch die Pflicht, den Interessenten zu beraten. Beschönigt er etwa den Zustand des Objekts, verletzt er seine Pflicht und macht sich schadenersatzpflichtig.

Foto: Christin Klose/dpa