

Maklervertrag – 11 Dinge, die drin stehen müssen

1. **Daten der Vertragspartner:** Der Vertrag muss beinhalten, welche Parteien an diesem überhaupt beteiligt sind.
2. **Genau Bezeichnung des Objekts:** Außerdem ist darzustellen, welche Immobilie vom Makler betreut werden soll.
3. **Auftragsart:** Der Maklervertrag muss darstellen, worin genau die Aufgabe des Maklers gesehen wird. Wichtig ist herauszustellen, ob es sich um einfachen Maklervertrag, Alleinauftrag oder qualifizierten Alleinauftrag handelt.
4. **Auftragsdauer:** Gerade bei einem (qualifizierten) Alleinauftrag sollte dieser zeitlich begrenzt werden. Je weiter man sich als Eigentümer einschränkt und somit dem Makler mehr Rechte zuspricht, desto entscheidender ist es, dass man wieder aus dem Vertrag herauskommt. Es muss daher deutlich sein, wie das genau funktioniert. Man sollte sich nicht auf mehr als 6 – 9 Monate festlegen.
5. **Leistungen:** Welche Leistungen werden vom Makler verlangt? Das ist wichtig, um eine Basis zu haben, auf der im Zweifelsfall fristlose Kündigungen ausgesprochen werden können. Der Auftraggeber ist angehalten dafür zu sorgen hier alles unterzubringen, was er unbedingt in der Vermarktung sehen möchte. Einige Makler fordern auch pro-aktiv das Recht für Werbung im Internet.
6. **Pflichten des Auftraggebers:** Leistungen, die der Auftraggeber während der Vermarktung zu erfüllen hat. Das sind vor allem negative Pflichten. Etwa die, keine anderen Makler während der Vertragslaufzeit zu engagieren (sofern es sich um eine Form des Alleinauftrags handelt).
7. **Provisionsvereinbarung:** Es muss geklärt werden, wie hoch die Provision angesetzt wird, wer (Käufer oder Verkäufer) welchen Teil davon zahlt, wann sie fällig ist und – am Wichtigsten – es sollte aus dem Vertrag ersichtlich werden, dass die Provision nur im Erfolgsfall zu zahlen ist.
8. **Aufwandsentschädigung:** Sollte es zu keiner erfolgreichen Vermittlung kommen, etwa weil keine Interessenten gefunden werden, kann eine Entschädigung für den Aufwand des Maklers anfallen. Die Höhe der Entschädigung sollte dabei 15 % der möglichen Provision nicht übersteigen. Ein Festbetrag ist zudem untersagt. Entschädigt werden nur nachweisliche Leistungen.
9. **Widerrufsrecht:** Mit Einführung des Widerrufsrechts für Fernabsatzverträge, besteht bei Verträgen, die ausschließlich per Fernkommunikationsmitteln abgeschlossen wurden, 14 Tage das Recht den Vertrag zu widerrufen.
10. **Kündigung:** Auch muss im Vertrag formuliert werden, unter welchen Voraussetzungen eine Kündigung möglich ist. Wichtig ist vor allem die Kündigungsfrist.
11. **Aufklärung über den Stand der Vermarktung:** Um transparenten Einblick über erbrachte Leistungen und den Stand der Vermarktung zu bekommen, ist es sinnvoll sich mit dem Makler auf einen Turnus zu einigen, in dem ein Bericht über den Verkaufsprozess fällig wird. Er dient der gemeinsamen Evaluation.