

Immobilienmakler - Profis arbeiten mit Alleinauftrag

- Nur der Alleinauftrag verpflichtet den Makler zur vollen Leistung!
- Privatverkauf führt in den meisten Fällen zu "inverser Versteigerung" und damit zu Verlusten beim Verkaufspreis!

"Leider ist es in Österreich immer noch nicht selbstverständlich, beim Verkauf von Privatimmobilien einen Makler exklusiv zu beauftragen", bedauert Oliver Brichard, Fachgruppenobmann der Immobilien- und Vermögenstreuhänder der Wirtschaftskammer Wien.

"Dabei ist es ein Trugschluss zu glauben, dass man sich irgendetwas ersparen kann, wenn man ein Objekt ohne Makler anbietet", so Brichard.

Die "inverse Versteigerung":

Die Motivation dafür, die eigene Immobilie zuerst einmal privat anzubieten, ist durchwegs die Überlegung, sich damit das Maklerhonorar zu ersparen.

"Da werden dann unzählige Besichtigungstermine selbst durchgeführt - nur damit sich am Schluss herausstellt, dass sich der Interessent die Immobilie gar nicht leisten kann", erzählt Brichard aus der Praxis.

Oft ist dadurch eine Immobilie so lange am Markt, dass der erzielbare Preis wesentlich unter ihrem tatsächlichen Marktwert liegt. Der Grund ist die "inverse Versteigerung": Konkrete Interessenten kennen das Angebot am Immobilienmarkt und haben das Objekt längst der Kategorie "Ladenhüter" zugeordnet. Der Verlust beim Verkaufspreis übersteigt nun bei weitem das Maklerhonorar, das sich der Verkäufer ursprünglich ersparen wollte.

Begrenztes Engagement beim allgemeinen Vermittlungsauftrag:

"Verkäufer von Immobilien sehen auch oft nicht ein, warum sie sich an einen Makler binden sollen, wenn sie doch mehrere gleichzeitig für sich arbeiten lassen könnten", schildert Brichard ein verbreitetes Missverständnis.

Der Kunde vergibt also einen Allgemeinen Vermittlungsauftrag an mehrere Makler; dieser besagt jedoch nur, dass jeder dieser Makler die Immobilie anbieten darf.

Der Verkäufer verpflichtet sich zu nichts, aber ebenso wenig ist der Makler verpflichtet, für die Vermarktung der Immobilie irgendetwas zu tun.

Weil aber das Honorar des Maklers nur im Erfolgsfall zu bezahlen ist und die Wahrscheinlichkeit, dass er es ist, der die Immobilie verkauft, bei der Beteiligung mehrerer anderer Makler erheblich sinkt, wird sich sein Engagement in Grenzen halten, denn: *"Vermittelt ein anderer die Immobilie, muss der Makler die Kosten, die er für die Bewerbung des Objekts hatte, aus der eigenen Tasche bezahlen - dieses finanzielle Risiko hält viele davon ab, bei einem Allgemeinen Vermittlungsauftrag sämtliche Vermarktungskanäle auszuschöpfen."*

Keine Angst vor dem Alleinauftrag:

Beim Alleinauftrag hingegen ist alles klar geregelt:

Immobilienverkäufer und Makler unterzeichnen einen schriftlichen, auf drei oder sechs Monate befristeten Vertrag: Der Verkäufer beauftragt den Makler seiner Wahl mit der alleinigen Vermittlung seiner Immobilie innerhalb des gewählten Zeitraums; im Gegenzug ist der Makler verpflichtet, die Immobilie in dieser Zeit bestmöglich zu bewerben und zu vermarkten - ist er erfolgreich, so steht ihm auch das Honorar in der vereinbarten Höhe zu.

Brichard: *"Durch die Mitgliedschaft der meisten Makler in regionalen Immobilienbörsen ist auch bei einem Alleinvermittlungsauftrag gesichert, dass die Immobilie des Verkäufers den Interessenten mehrerer Makler angeboten wird."*

Quelle und Rückfragehinweis:

Fachgruppe der Immobilien- und Vermögenstreuhänder der WKW

Oliver Brichard (Fachgruppenobmann)

12.9.2006