

Maklerauswahl

Bei der Suche nach der geeigneten Immobilie schalten viele Menschen einen Makler ein. Er soll helfen, ein passendes Grundstück, Haus oder die perfekte Wohnung zu finden. Sie sollten Ihren Makler jedoch sorgfältig auswählen. Um sicherzugehen, nutzen Sie verschiedene Quellen. So kann Ihr Freundes- und Bekanntenkreis, Ihr Rechtsanwalt oder Steuerberater vielleicht einen zuverlässigen Vermittler nennen. Neben den persönlichen Empfehlungen können Sie über das Internet weitere Informationen und Kritiken einholen.

Maklervertrag

Bei einem Maklervertrag ist keine Schriftform vorgeschrieben. Um einen späteren Rechtsstreit zu vermeiden, sollten Sie jedoch einen schriftlichen Vertrag aufsetzen. Dieser sollte u. a. folgende Punkte beinhalten:

- Objektdaten, z. B. gewünschte Größe, Zimmeranzahl, Sonderausstattung
- Laufzeit des Vertrags
- Provisionshöhe und Fälligkeit
- Tätigkeitsumfang des Maklers

Achten Sie darauf, dass Sie dem Makler nicht ungewollt einen Alleinauftrag erteilen. Wenn Sie dies tun, sind Sie an diesen einen Makler gebunden. Das kann Ihren Handlungsspielraum einschränken.

Maklerprovision

Im Regelfall zahlen Sie als Käufer die Provision. Jedoch können sich auch andere Varianten ergeben. So kann auch der Verkäufer die Maklergebühren übernehmen. In Fällen, in denen der Makler für beide Parteien tätig ist, zahlen sowohl Käufer als auch Verkäufer. Die gewählte Variante sollte auf jeden Fall im Maklervertrag fixiert werden. Auch die Höhe der Provision sollte festgehalten werden. Je nach Lage und Objekt liegt diese zwischen 3 und 6 Prozent zzgl. MwSt. Der Makler hat seine vertraglich vereinbarte Leistung erbracht, wenn der Kaufvertrag unterzeichnet wurde – und dieser Vertrag durch die Bemühungen des Maklers zustande gekommen ist. Daher wird die Provision nach Abschluss des notariellen Vertrags gezahlt.