

Viele Makler verderben den Preis



Wer eine Immobilie verkaufen will, hat eine lange Phase der Planung und Realisierung hinter sich und ist zu Recht stolz auf das erreichte. Ein Projektentwickler will über den Stand seines Objektes sprechen, und das ist verständlich. Informell geäußerte Informationen, frühzeitig in großer Runde ausgesprochen, bergen ein Risiko für die Vermarktung des Objektes, denn der Markt hat Ohren.

Wie kommt es dazu?

Wenn **kein Beratungsvertrag** zwischen Eigentümer und einem Maklerunternehmen besteht und der Markt davon Wind bekommt, dann stürzen sich zahlreiche Vermarkter gleichzeitig auf das Objekt. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass **Interessenten bis zu zwanzig Angeboten von verschiedenen Maklern für dasselbe Objekt** erhalten. Die unklaren Mandatsverhältnisse führen dazu, dass diese Investoren abgeschreckt werden. Da wird ein Objekt mit bestem Potenzial schnell zum Problemfall, weil es wie Sauerbier angeboten wird. Im Extremfall **fürchten Interessenten**, sie müssten **mehrfach Courtage zahlen**, und scheiden deshalb als Käufer aus.

Die Entwickler und Eigentümer wissen oft nicht, wer ihr Objekt anbietet. Unseriöse Makler, die die Immobilie unautorisiert streuen, die finanzierende Bank, die das Objekt den eigenen Kunden anbietet - und das alles zu einem Zeitpunkt, zu dem das Gebäude möglicherweise noch gar nicht angebotsreif ist. Der Effekt auf den möglichen Käufer ist klar: **Da bieten mir Dutzend ein unvermietetes, unausgegorenes Objekt mit unvollständigen Daten an – das kann nichts sein.**

Das ist ein verheerender Vorgang für das Image und damit für den Kaufpreis einer Immobilie. Oder aber: Dem Interessenten ist das Angebotschaos zuviel, und er lässt sich vom Eigentümer eine **Freiheitsklärung** für alle Angebote ausstellen. Ergebnis: Der Eigentümer trägt nach langwierigen, oft juristischen Auseinandersetzungen mit Maklern im Zweifelsfall die **mehrfache Courtage** selbst und reduziert damit seinen Verkaufspreis. In beiden Fällen ist der leichtfertige Umgang eines Eigentümers mit seiner Immobilie ein Eigentor.

In den angelsächsischen Ländern sind exklusive Beratungsverträge mit einem Maklerhaus für Eigentümer und Projektentwickler gang und gäbe, warum nicht in Deutschland? Seriöse Maklerhäuser kennen Ihre Pappenheimer und bieten exklusive, detaillierte und zum richtigen Zeitpunkt ein Objekt zum Kauf an. Ist ein solcher Vertrag bereits zu einem früheren Zeitpunkt installiert, kann es zu keinen Irritationen bei den Courtageansprüchen kommen. Darüber hinaus führt die Klarheit eines Beratungsvertrages in der Regel zu stabilen und höheren Verkaufspreisen als ein Direktangebot.

