

# Verkäufer-Makler-Auftrag



<b>Auftraggeber:</b>	
<b>Makler:</b>	
<b>Auftragsobjekt:</b>	
<b>Verhandlungspreis:</b>	

1. **Maklerauftrag:** Gegenstand des Maklerauftrages ist der Nachweis von Kaufinteressenten bzw. die Vermittlung eines Kaufvertragsabschlusses.
  
2. **Auftragsdauer:** Der Auftrag läuft vom \_\_\_\_\_ bis \_\_\_\_\_  
 Wird er nicht unter Einhaltung einer Monatsfrist gekündigt, verlängert er sich jeweils um ein Vierteljahr. Nach Ablauf eines Jahres ab Vertragsbeginn bedarf dieser Auftrag einer Erneuerung in Textform.
  
3. **Pflichten des Maklers, Auftragsbearbeitung:** Der Makler verpflichtet sich zur Aufklärung des Auftraggebers über die Durchsetzbarkeit seiner Angebotsbedingungen. Darüber hinaus verpflichtet er sich zur Erstellung eines Exposés, zur Bewerbung des Auftragsobjektes, zur Organisation von Besichtigungen des Verkaufsobjektes und - sofern sich ein kaufbereiter Interessent findet - zur Vorbereitung der notariellen Beurkundung des Kaufvertrages.  
  
 Der Makler ist berechtigt, die dem Auftragsverhältnis zu Grunde liegenden Daten in elektronischer Form zu verarbeiten und zu speichern und das Objektangebot anderen Maklern zur Mitbearbeitung sowie der Öffentlichkeit über Internetportale allgemein zugänglich zu machen.
  
4. **Pflichten des Auftraggebers:** Der Auftraggeber verpflichtet sich, dem Makler alle für die Durchführung des Auftrages wichtigen Angaben vollständig und richtig zu machen.
  
5. **Pflichten nach GwG:** Der Auftraggeber nimmt zur Kenntnis, dass der Makler im Verlauf der geschäftlichen Beziehungen zur Identifizierung und Überprüfung der Identität des Kunden nach dem Geldwäschegesetz (GwG) verpflichtet ist. Das GwG sieht vor, dass der Makler die Kopien bzw. Unterlagen fünf Jahre aufbewahren muss. Der Auftraggeber wird dem Immobilienmakler die erforderlichen Unterlagen auf Nachfrage zur Verfügung stellen.
  
6. **Maklerprovision:** Die vom Verkäufer zu zahlende Provision beträgt einschließlich MwSt. \_\_\_\_\_ % des Kaufpreises (das sind \_\_\_\_\_ % des Kaufpreises zuzügl. \_\_\_\_\_ % MwSt.) samt den vom Käufer übernommenen sonstigen Leistungen, dem Verkäufer vorbehaltenen Nutzungen sowie dem Zubehör und einem etwa mitveräußerten Inventar. Die Provision ist fällig am Tage des rechtswirksamen Zustandekommens des beabsichtigten Kaufvertrages.  
  
 Die Provision ist auch zu zahlen, wenn ein wirtschaftlich gleichartiges oder gleichwertiges Geschäft zustande kommt.  
 Der Makler darf auch für den Käufer als Nachweis- und Vermittlungsmakler provisionspflichtig tätig werden.
  
7. **Aufwendungsersatz:** Der Makler hat Anspruch auf Ersatz nachgewiesener Aufwendungen, die sich unmittelbar aus der Auftragsbearbeitung ergeben, wie z.B. für Inserate, Exposés, Telefon, Telefax, Porti, etwaige Eingabekosten ins Internet und in ähnliche Kommunikationsdienste sowie Kosten für Besichtigungsfahrten.  
  
 Der Aufwendungsersatz ist fällig mit Beendigung dieses Auftrages.  
 Geleistete Aufwendungen sind auf eine etwa anfallende Maklerprovision aus diesem Auftrag in vollem Umfange anzurechnen.
  
8. **Sonstige Vereinbarungen:**

weitere sonstige Vereinbarungen auf Seite 2      Anlage: Widerrufsbelehrung      Anlage: Pflichtangaben nach Art. 13 EU-DSGVO

**Vollmacht:**  
 Der Auftraggeber erteilt dem Makler Vollmacht zur Einsicht in das Grundbuch, die Grundakte, das Liegenschafts- und Altlastenkataster, die Bauakte, das Baulastenverzeichnis sowie in alle übrigen behördlichen Akten und in die Akte der Realgläubiger sowie der Hausverwaltung, soweit sie sich auf das Auftragsobjekt beziehen. Der Makler ist berechtigt, auch schriftliche Auszüge aus den Unterlagen und Akten anzufordern sowie das Auftragsobjekt allein oder mit Interessenten zu besichtigen. Der Makler wird bevollmächtigt, einen Notar zu beauftragen, einen Vertragsentwurf anzufertigen und je ein Exemplar desselben dem Makler und dem Auftraggeber zu übersenden.

Ort und Datum

Auftraggeber

Makler

Raum für Eintragungen zur Identifizierung (Ausweisnr., Registernr. o.Ä.)

# Verkäufer-Makler-Auftrag

Sonstige Vereinbarungen

# Erläuterungen zum Verkäufer-Makler-Auftrag

(Formblatt M – 61 040)

## Vorbemerkung

Zwar ist der Makler-Allein-Auftrag die Vertragskonstruktion, die sowohl dem Auftraggeber als auch dem Makler im Allgemeinen die größeren Vorteile bringt. Wie durch Untersuchungen von Grabener nachgewiesen wurde, liegt die Erfolgswahrscheinlichkeit bei normalen Makleraufträgen weit unter jener der Alleinaufträge. Es sind jedoch Fälle denkbar, in denen es geraten erscheint, keinen Alleinauftrag mit der damit verbundenen Tätigkeitspflicht entgegenzunehmen, weil das Kosteneinsatzrisiko des Maklers zu hoch wird. Für diesen Fall empfiehlt sich der einfache „Verkäufer-Makler-Auftrag“.

Er entspricht weitgehend dem § 652 BGB. Der Vertrag weicht hiervon nur dadurch ab, dass eine feste Laufzeit vereinbart wird. Dadurch soll verhindert werden, dass dem Makler der Auftrag quasi mitten in der Bearbeitung, z. B. kurz nach Schaltung eines Inserates, entzogen wird. Damit der Makler auch effektiv für den Auftraggeber tätig werden kann, ist ein Aufwendungsersatz vorgesehen, wenn die Maklerbemühungen – aus welchem Grunde auch immer – nicht zum Erfolg führen.

Das Formular kann nur eingesetzt werden, wenn der Auftraggeber (= Verkäufer) sich zur Provisionszahlung verpflichtet. Vielfach weigert er sich jedoch, Provision zu zahlen. Er mutet dem Makler zu, dass er die Leistung, die er für ihn erbringt, sich vom Käufer vergüten lassen soll. Diese Konstellation wird in der Rechtsprechung zunehmend kritisch gewürdigt. Um Abhilfe zu schaffen, wurde ein eigenes Formular – siehe M-61041 – entwickelt, das zwar klarstellt, dass den Verkäufer die Provisionspflicht trifft, diesem aber die Möglichkeit einräumt, selbst dafür zu sorgen, dass die Zahlung dem Käufer übertragen wird.

## Auftragsobjekt

Auftragsobjekt kann jede käuflich zu erwerbende Immobilie aus dem Bestand (= „Bestandsobjekt“) sein. Das Formular eignet sich dagegen nicht für die Vermittlung von Bauträgerobjekten, bei denen eine besondere Abgrenzung der Zuständigkeitsbereiche im Rahmen des Vertriebs – je nach Organisationsstruktur des Bauträgerbetriebes – erforderlich ist.

## Objektangebotsbedingungen

In das Vertragsformular ist von den Objektangebotsbedingungen lediglich der Objektpreis einzutragen und zwar als „Verhandlungspreis“. Wer auf der Grundlage von festen Preisansätzen arbeiten will, muss dies gegebenenfalls im Formular richtigstellen. Allerdings muss er sich dessen bewusst sein, dass eine als „Festpreis“ deklarierte Angebotsbedingung in einem Maklervertrag auch als Bedingung für das Entstehen des Provisionsanspruchs gewertet werden kann!

## Maklerauftrag

Der Maklerauftrag lässt entsprechend § 652 Abs. 1 BGB offen, an welche der beiden Leistungen – Nachweis oder Vertragsvermittlung – im Abschlussfall ein Provisionsanspruch geknüpft werden wird. Der Makler kann sich also eine Nachweis-, aber auch eine Vermittlungsprovision verdienen.

## Auftragsdauer

Da eine Auftragsdauer „bis zum Verkauf“ gegen die guten Sitten verstößt und damit nichtig ist, soll aus Gründen der Rechtssicherheit eine Zeitspanne angegeben werden. Sie sollte bei einem einfachen Maklerauftrag nicht mehr als 3 Monate betragen, da eine längerfristige Bearbeitung des Auftrages bei der geschmäleren Erfolgswahrscheinlichkeit nicht wirtschaftlich ist.

## Pflichten des Auftraggebers

Die Pflicht zur Information des Maklers über alle wichtigen Angaben ist das Pendant zur Informationspflicht des Maklers nach § 11 MaBV.

## Pflichten des Maklers

Die Pflicht zur Aufklärung über die Durchsetzbarkeit der Angebotsbedingungen ist nicht nur von berufsständischer und wettbewerbsrechtlicher Bedeutung. Der Auftraggeber soll auch vor Schaden bewahrt werden, der dadurch entstehen kann, dass er in Hoffnung auf tatsächlich nicht erzielbare Preise reale Abschlusschancen nicht wahrnimmt. Obwohl der Makler nach dem Leitbild des gesetzlichen Maklerrechts nicht zum Tätigwerden verpflichtet ist, macht es keinen Sinn, einen Auftrag entgegen zu nehmen, ihn aber nicht zu bearbeiten. Es liegt im Interesse beider Parteien, dass der Makler sich zu einer Tätigkeit - wenn auch in einem eingeschränkten Rahmen, verpflichtet. Die angeführte Tätigkeit gehört zur Routine seines Geschäfts. Der ihm daraus entstehende Aufwand wird weitgehend durch die Aufwendungsersatzvereinbarung abgedeckt.

## Maklerprovision

Berücksichtigt ist, dass bei Abschluss eines von der ursprünglichen Vertragsabsicht abweichenden Vertrages ebenfalls ein Provisionsanspruch entsteht, soweit es sich um einen ähnlichen oder wirtschaftlich gleichwertigen Vertrag handelt. In einem Formularvertrag nicht wirksam vereinbarungsfähig ist allerdings eine Provisionspflicht z. B. für folgende Fälle:

- Erwerb im Zwangsversteigerungsverfahren
- Nachfolgegeschäfte (zwischen den zusammengeführten Parteien kommen weitere Vertragsabschlüsse zustande, die nicht Auftragsgegenstand waren)
- andere, wirtschaftlich nicht vergleichbare Vertragsabschlüsse („Ersatzgeschäfte“), z. B. statt Verkauf eine Vermietung oder statt Verkauf Einräumung eines Erbbaurechts.

# Erläuterungen zum Verkäufer-Makler-Auftrag

(Formblatt M – 61 040)

## Aufwendungsersatz

Aufwendungen – mit Anrechnung auf entstehenden Provisionsanspruch – werden hier dem Makler nur dann ersetzt, wenn die Maklerbemühungen vergeblich waren. (Siehe auch Vorbemerkung)

## Berechnung des Aufwendungsersatzes

Die Aufwendungen sind nachzuweisen. In Frage kommen nur solche Aufwendungen, die sich unmittelbar aus der Bearbeitung des erteilten Auftrages ergeben, also keinesfalls irgendwelche Fixkosten, wie Gehälter, Miete und dergleichen. Auch Ersatz für Zeitaufwand (z. B. für Besichtigungsfahrten) kann nicht verlangt werden. Der Nachweis wird erheblich erleichtert, wenn eine Aktivitätenliste mit Kostennachweis (z. B. Formular M-51400 oder mittels EDV) geführt wird. Die Aktivitätenliste ist auch ein innerbetriebliches Controllinginstrument für den Maklerbetrieb.

Die Obergrenze dürfte nach der Rechtsprechung bei wenigen hundert liegen.

## Widerrufsbelehrung

Wird zwischen einem Verbraucher und einem Unternehmer in Abwesenheit (z.B. per Telefon, E-Mail, Brief oder Fax oder außerhalb der Geschäftsräume des Unternehmers ein Vertrag geschlossen, ist eine Widerrufsbelehrung erforderlich (§ 312 Abs. 2 BGB). Fehlt diese Belehrung, kann der Verbraucher nach Vertragsabschluss bis zu einem Jahr und zwei Wochen widerrufen - was ggf. zur Folge hat, dass die Provision für ein erfolgreiches Geschäft wegen des Widerrufs nicht gezahlt werden muss.

**Fernabsatzverträge** sind nach § 312 c BGB Verträge über die Lieferung von Waren oder über die Erbringung von Dienstleistungen, die zwischen einem Unternehmen und einem Verbraucher unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln abgeschlossen werden (also z.B. Telefon, E-Mail, Brief oder Fax), es sei denn, dass der Vertragsschluss nicht im Rahmen eines für den Fernabsatz organisierten Vertriebs- und Dienstleistungssystems erfolgt.

### Beachte:

Das Fernabsatzrecht stellt strenge Anforderungen an den Unternehmer. Der Verbraucher soll bereits vor Vertragsabschluss alle Informationen zur Verfügung gestellt bekommen, die der Identitätsfeststellung des Unternehmers und der Beurteilung der Geschäftsgrundlagen dienen (insbesondere vollständige Namens-/Firmierungsangaben, Adressen, Registernummern, vertretungsberechtigte Personen, Preisangaben oder Berechnungsgrundlagen, zusätzlich zum Preis/zur Provision entstehende Kosten, Zahlungsbedingungen, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Widerrufsmöglichkeiten vgl. Art. 246 § 1 und 2 EGBGB).

## Maklervertrag außerhalb von Geschäftsräumen

Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge sind nach § 312 BGB insbesondere solche Verträge, die bei gleichzeitiger körperlicher Anwesenheit des Verbrauchers und des Unternehmers an einem Ort geschlossen werden, der kein Geschäftsraum des Unternehmers ist. Das Gesetz sieht noch weitere Beispiele vor, die im Rahmen eines Maklervertragsabschlusses aber nicht relevant werden können.

**Verbraucher** ist jede natürliche Person, die ein Rechtsgeschäft zu Zwecken abschließt, die überwiegend weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden können.

## Vollmacht

Trotz Vollmachterklärung im Vertragstext empfiehlt es sich, eine gesonderte Vollmachtsurkunde (z. B. Formular M-61 060) unterzeichnen zu lassen, damit diese im Bedarfsfalle auch gesondert oder einer schriftlichen Anfrage beigelegt werden kann.