

*Berliner Zeitung, 08.09.2007*

*Immobilien*

## **Doppelte Provision**

**Wer mit zwei Maklern über die gleiche Wohnung verhandelt, muss zweimal Courtage zahlen**

*Ruprecht Hammerschmidt*

BERLIN. Während sich Finanzinvestoren aus den Vereinigten Staaten teilweise von ihren Investments in Berlin verabschieden, zieht es vermehrt Skandinavier an die Spree. Sie schauen sich in der Hauptstadt nach günstigen Wohnungen um - zum Teil, um dort Urlaub zu machen. Doch dabei stoßen sie auf Probleme mit Maklern, die auch vielen Deutschen bei der Immobiliensuche bekannt sind.

### **Deutliche Unterschiede**

“Für etwa nur ein Fünftel ist der Immobilienkauf in Berlin eine Kapitalanlage”, sagt der Berliner Rechtsanwalt Hans-Oluf Meyer. Seine Kanzlei betreut ein Vielzahl von Dänen, die sich für Häuser und Wohnungen interessieren. Meyer kennt die Rechtsunterschiede in Deutschland und Dänemark gut. Er hat auch eine Zulassung als dänischer Advokat. Die übrigen Käufer wollen lediglich eine Wohnung, in der sie in ihren Ferien bleiben können. Denn viele Skandinavier empfinden Berlin als spannend und die Reisezeit nach Norden ist dank guter Flugverbindungen kurz. Zudem halten sie die Preise im Vergleich zu ihrer Heimat für sensationell günstig.

Meyer stellt bei seinen Beratungen jedoch fest, dass es große Unterschiede beim Vorgehen von Dänen und Deutschen bei einem Wohnungskauf gibt. Insbesondere das deutsche Maklerwesen verunsichert die Skandinavier. In Dänemark sei für Makler eine fünfjährige Ausbildung vorgeschrieben. Unter einem Exposé verstehe man dort umfangreiches Informationsmaterial, oft von der Dicke eines Buches. Die Deutschen fänden dagegen meist nur zwei Seiten völlig normal für ein Exposé, berichtet der Jurist. “Die Makler in Deutschland arbeiten eben ganz anders als ihre Kollegen in Dänemark”, erklärt Meyer. Nicht alle Makler geben lediglich Minimal-Informationen, sagt der Vorsitzende des Maklerverbandes IVD Berlin-Brandenburg Dirk Wohltorff. In ein gutes Exposé gehöre zumindest die Lage, Wohn- und Nutzfläche, Aufteilung und Zimmeranzahl sowie das Baujahr, Zustand, Heizungsart und die Höhe des Wohngeldes. In der Regel seien auch Fotos beigefügt und eine Beschreibung der Bodenbeläge sowie der Küchen- und Badausstattung. Tatsächlich werde in der Regel aber die Teilungserklärung, Protokolle der Eigentümer-Versammlung und Informationen über die Verwaltung erst gegeben, wenn die Verhandlungen konkreter werden.

Bei den Interessenten aus Skandinavien stiftet es zudem Verwirrung, wenn viele Makler dieselbe Wohnung anbieten. “Die Käufer sehen sich zum Teil mit drei Maklern konfrontiert, die behaupten, mit ihnen einen Vertrag geschlossen zu haben”, berichtet Meyer.

Kurfürstendamm 57  
D 10707 Berlin

Fon + 49 (0) 30 3151 8969 0  
Fax + 49 (0) 30 3151 8969 9  
[www.advokatfirma.de](http://www.advokatfirma.de)

"Das hieße, der Kunde müsse drei Mal sechs Prozent der Kaufpreissumme als Courtage zahlen!" Ein Problem, das auch deutsche Käufer kennen. Weil in der Regel der Käufer die Provision bezahlt, nutzen manche Verkäufer gleich zwei oder drei Makler. Wer dann mit verschiedenen Maklern telefoniert, schließt womöglich gleich mehrere Verträge ab. Ein Maklervertrag könnte nämlich auch stillschweigend geschlossen werden, warnt die Interessengemeinschaft der Grund- und Wohnungseigentümer (IGW) in ihrer Broschüre "Der Umgang mit Maklern". Nach der Rechtslage sei es so, dass durch die Zusendung eines Exposés auf Biten des Interessenten dann der Vertrag geschlossen wurde, wenn in der Anzeige bereits die Provisionsforderung genannt war.

Dagegen betont Dirk Wohltorff, dass die Zusendung des Exposés allein noch nicht reiche, einen Provisionsanspruch zu begründen. Der Kunde müsse noch weitere Dienste in Anspruch nehmen. Dies sei etwa die Bitte um weitere Informationen. Dennoch empfiehlt der Experte einem Makler schriftlich mitzuteilen, wenn er nach Zusendung des Objektes merkt, dass er davon bereits ein Maklerangebot erhalten hat. Es sei möglich, dass ein Makler auf Grund des Nachweises eine Provision fordert und ein anderer auf Grund seiner Vermittlungstätigkeit. "Die Fälle sind zwar selten", berichtet Dirk Wohltorff. "Aber es kommt vor, dass ein Kunde dann zwei Mal Provision zahlen muss."

## **Namen der Makler notieren**

Aussuchen könne sich der Interessent den Makler nicht, schreibt die Interessengemeinschaft der Grund- und Wohnungseigentümer. Der Berliner Verband empfiehlt daher, bei Telefonaten zu notieren, mit welchem Makler der Interessent gesprochen hat.

*Berliner Zeitung, 08.09.2007*