

Maklervertrag (Verkäufer)

Protokoll – So entstand dieses Dokument

Ihre Vorlage wurde von den Janolaw Anwälten erstellt und geprüft. Das vorliegende Protokoll zeigt Ihnen Punkt für Punkt, wie das Dokument entstanden ist und was es enthält. Sie finden dort alle Fragen mit den dazugehörigen Antworten. So können Sie noch einmal nachprüfen, ob das Dokument auch wirklich Ihren Bedürfnissen entspricht.

Es ist doch nicht das richtige Dokument? Kein Problem! Nutzen Sie doch einfach unseren interaktiven Dokumenten-Generator und stellen Sie damit das gewünschte Dokument oder den gewünschten Vertrag individuell selbst her.

Bezeichnen Sie hier möglichst genau das zu verkaufende Objekt nach konkreter Lage, Beschaffenheit und Größe (z.B. "Eigentumswohnung in der Musterstraße 11, 60088 Musterstadt, 2. Stockwerk links, Größe: 87 qm")

Geben Sie an, welcher Mindestpreis für das Verkaufsobjekt erzielt werden soll. EUR:

Frage 1: Soll der Makler lediglich Kaufinteressenten nachweisen?

Diese Frage wurde beantwortet mit ja

Zu unterscheiden ist zwischen einem Nachweis- und einem Vermittlungsmaklervertrag: Bei einem **Nachweismaklervertrag** weist der Makler dem Auftraggeber eine bisher unbekannte Möglichkeit zum Abschluss eines bestimmten Vertrages nach.

Bei einem **Vermittlungsmaklervertrag** weist der Makler dagegen nicht nur eine bisher unbekannte Möglichkeit zum Abschluss eines bestimmten Vertrages nach. Der Vermittlungsmakler führt für den Auftraggeber auch die Vertragsverhandlungen mit dessen künftigen Vertragspartner.

Frage 2: Soll dem Makler ein Alleinauftrag erteilt werden?

Diese Frage wurde beantwortet mit ja

Mit einem Alleinauftrag verpflichtet sich der Auftraggeber, keinen anderen Makler mit dem Verkauf des Vertragsobjekts zu beauftragen. Verstößt er gegen diese Verpflichtung, macht er sich dem alleinbeauftragten Makler gegenüber schadenersatzpflichtig. Ein Verbot von Eigengeschäften des Auftraggebers ist nur individualvertraglich und nicht in vorformulierten Klauseln im Rahmen von allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) möglich.

Durch den Alleinauftrag verpflichtet sich der Makler, tätig zu werden und sich intensiv um einen erfolgreichen, für den Auftraggeber vorteilhaften Abschluss zu bemühen. Der Alleinauftrag endet mit Abschluss des vermittelten Kaufvertrags, durch Kündigung oder mit Ende einer fest vereinbarten Laufzeit. Die Befristung eines Makleralleinauftrages kann nicht wirksam vereinbart werden.

Frage 3: Soll nach Fristablauf eine Verlängerungsoption bestehen?

Diese Frage wurde beantwortet mit ja

Der Alleinauftrag endet mit Abschluss des Kaufvertrages, durch außerordentliche Kündigung oder mit Ablauf der fest vereinbarten Laufzeit. Ein Abschluss auf unbestimmte Zeit ist beim Alleinauftrag in der Regel unwirksam, weil der Auftraggeber in seiner Entscheidungsfreiheit in nicht hinnehmbarer Weise eingeschränkt wird. Alleinaufträge werden daher regelmäßig für eine bestimmte Zeit abgeschlossen. Nach Ablauf der Laufzeit ist darüber hinaus eine befristete Verlängerung vereinbar.

Die übliche Laufzeit bei einem Alleinauftrag über eine Immobilie beträgt sechs Monate, es kann aber auch eine andere Frist vereinbart werden. Unangemessen lange Laufzeiten (z.B. von mehreren Jahren) sind unwirksam.

Eine ordentliche Kündigung ist bis zum festgelegten Vertragsende ausgeschlossen. Es besteht aber ein außerordentliches Kündigungsrecht beider Vertragsparteien gemäß § 626 BGB bei Vorliegen eines wichtigen Grundes. Ein solcher ist anzunehmen, wenn eine Partei ihre Vertragspflichten in einer Weise verletzt hat, dass dem anderen Teil ein Festhalten am Vertrag nicht mehr zumutbar ist.

Geben Sie ein, ab wann der Maklervertrag gelten soll.

Geben Sie ein, bis wann der Maklervertrag gelten soll.

Geben Sie ein, um welchen Zeitraum sich der Maklervertrag nach Fristablauf verlängern soll (z.B. "drei Monate"):

Geben Sie ein, mit welcher Frist der Vertrag gekündigt werden muss, damit er sich nicht automatisch verlängert (z.B. "vier Wochen zum Monatsende"):

Geben Sie die Höhe der einmalig zu zahlenden Maklerprovision ohne Mehrwertsteuer in Prozent des Kaufpreises ein (üblich ist eine Provision von 3% bis zu 6%): Prozent:

Frage 4: Soll der Makler zusätzlich einen Ersatz für Aufwendungen erhalten?

Diese Frage wurde beantwortet mit nein

Aufwendungsersatz ist die Erstattung entstandener Auslagen auf Seiten des Maklers. Grundsätzlich sind diese durch die Provision abgegolten. Kommt kein Provisionsanspruch zustande, trägt der Makler das Risiko für deren Erstattung. Gemäß § 652 Abs. 2 BGB kann aber eine Zahlung von

Aufwendungsersatz zwischen den Parteien vereinbart werden.

Frage 5: Soll eine Schadensersatzpauschale vereinbart werden?

Diese Frage wurde beantwortet mit ja

Verletzt der Auftraggeber seine Vertragspflichten, kann der Makler Schadensersatz verlangen. Zwischen Makler und Auftraggeber kann ein vorher festgelegter Betrag als Schadensersatz vereinbart werden. Die Pauschale darf jedoch den üblicherweise zu erwartenden Schaden nicht übersteigen, sondern muss einen angemessenen Betrag für die erforderlichen Aufwendungen und den Zeitaufwand enthalten. Überhöhte pauschalisierte Schadensersatzbeträge sind unwirksam. Dem Auftraggeber muss dabei der Nachweis offen stehen, dass nur ein geringerer Schaden entstanden ist.

Geben Sie die Höhe der Schadensersatzpauschale in Euro ein (z.B. "250"). EUR:
