

Ist der
AB-Immo-Makler
seinen Makler-Lohn wert?



AB-Immo Grund & Boden

Wer in seiner Eigenschaft als Makler / Immobilien-Vermittler eine Liegenschaft, Immobilie bzw. Mietobjekt nachweist bzw. vermittelt hat bei **erfolgreichem** Vertragsabschluss (Hauptvertrag) Makler-Lohn verdient und Anspruch auf **Makler-Lohn vom Gesamt-Abschluss** (§ 652 BGB).

Das Maklerrecht ist von dem Prinzip des Erfolgs-Honorars geprägt. Dies hat zur Folge, dass der Makler mit seinem verdienten Makler-Lohn auch die nicht vom Erfolg gekrönten Tätigkeiten und Arbeiten (ein Grossteil seiner Tagesarbeit) auszugleichen hat.

Der Vertragspartner (Eigner / Anbieter bzw. Objekt-Interessent), der naturgemäss um diese Tätigkeiten nichts weiss und auch gar nicht wissen kann (will), ist geneigt, den Makler-Lohn als zu hoch zu empfinden.

Ist das gewünschte Vertragsziel erst einmal erreicht und der Haupt-Vertrag / Miet-Vertrag abgeschlossen, so schwindet oftmals auch das letzte Verständnis für den zu leistenden u. verdienten Makler-Lohn.

Die Erfahrung lehrt:

Eine klare, schriftliche Vereinbarung über den Makler-Lohn sichert den Anspruch auf Makler-Lohn für die erbrachte Arbeit (Vermittler-Tätigkeit) und verhindert unerfreuliche Auseinandersetzung mit dem Eigner / Auftraggeber nach Abschluss der **Vermittlungs-Leistung**, des Hauptvertrages (Kauf- bzw. Miet-/Pacht-Vertrag), d.h. klare und nachweisbare Vereinbarungen helfen Streit und Ummut vermeiden!

Was tut der AB-Immo-Makler für Sie?

- bewertet die Immobilie, das Grundstück und erstellt eine verlässliche Bemessungsgrundlage für einen fairen, **marktgerechten & durchsetzbaren** Preis
- schützt Sie vor den Risiken beim Erwerb / Verkauf einer Immobilie
- unterstützt und berät individuell bis zum Mietvertrag / Kaufabschluss / Notarvertrag
- erstellt das Exposé mit allen wichtigen Daten
- koordiniert die Besichtigung, hält Neugierige und Immobilien-**Touristen** fern
- erledigt behördliche Angelegenheiten
- Kooperation bis zum Abschluss des Kaufvertrages
- vermittelt in Finanzierungsfragen (Absicherung vom Kaufpreis / Kredit)
- Arbeitet für den Auftraggeber nach den Richtlinien des IVD, auf eigenes Risiko und auf eigene Kosten
- geht für den Auftraggeber nicht unerheblich in Vorleistung (Kapitaleinsatz), in Form von wirtschaftlichen u. zeitlichen Aufwand z.B. Dokumentenbesorgung (Behörden, Bauamt, Grundbuch usw.) Anzeigenschaltung, Objekt-Präsentation usw.
- **tut** das, **was** sein **Auftraggeber** von ihm **erwartet**, erfüllt Ihm seinen Wunsch, d.h. - vermittelt den geeigneten Käufer/Mieter bzw. das geeignete Objekt -
- „Er“ ist ein hochwertiger Dienstleister, wie Rechtsanwalt, Steuerberater u. ä.
- bekommt nur im Erfolgsfall Makler-Lohn / Provision
- wird bezahlt für das „**Gewusst wie**“ Erfahrung, Wissen, Können, Erfolg und für die erbrachte zeitunabhängige **Vermittlung bis zum Vertragsabschluss**.

Kurz gesagt: Der AB-Immo-Makler, „Ihr“ Partner leistet für Sie, oft nicht beobachtbar, im Hintergrund neutral und professionell seine Vermittler- / Makler-Tätigkeit.

Ein **AB-Immo**-Makler ist nicht billig, er ist den aufgewendeten Makler-Lohn wert!

Wenn du etwas sehr gut kannst, tu es selbst“
„Wenn du meinst es gut zu können, lasse es einen Profi tun“ (Quelle unbekannt)