

## Maklervertrag und Ablauf

Sie beabsichtigen, Ihre Immobilie zu verkaufen?

Sie haben Fragen zu unserem Serviceangebot? Dann zögern Sie nicht, uns anzurufen. Gerne erläutern wir Ihnen unsere Verkaufsstrategie.

Bei der ersten Besichtigung erhalten Sie eine Preiseinschätzung Ihres Objektes basierend auf dem Ertragswert für eigengenutzte Immobilien (was würden Sie für Ihre Immobilie als Kaltmiete monatlich selbst bezahlen). Im Anschluss an diesen Termin erhalten Sie noch eine Sachwertermittlung Ihrer Immobilie.

Nachdem der Maklervertrag unterschrieben wurde, beginnt die Widerrufsfrist in der Sie uns jederzeit ohne Angabe von Gründen den Verkaufsauftrag wieder entziehen können.

Nach Ablauf der Widerrufsfrist (also nach zwei Wochen) lassen wir Ihre Immobilie von einem erfahrenen Home Stager professionell in Szene setzen und anschließend durch einen Fotografen ins rechte Licht rücken. So hinterlässt Ihr Objekt vom ersten Moment an einen überzeugenden Eindruck. Dieser hochwertige Service ist für Sie vollkommen kostenfrei – ebenso wie das Erstellen eines aktuellen Grundrisses, den ein Architekt oder Bausachverständiger anfertigt. Die Kosten hierfür übernehmen wir im Rahmen unserer Maklerprovision.

Wichtig für Sie: Home Staging ist besonders dann wirkungsvoll, wenn eine Immobilie noch bewohnt und vollständig möbliert ist. Sollte das Objekt bereits teilweise oder vollständig geräumt sein, sehen wir – ganz im Sinne einer effizienten Vermarktung – von diesem Schritt ab.

Nachdem die Fotos und Dokumente bearbeitet wurden, beginnen wir etwa 21 Tage nach der Vertragsunterzeichnung mit dem Vertrieb Ihrer Immobilie.

- Der Maklervertrag bzw. der Vertrieb Ihrer Immobilie beginnt erst mit vollständiger Übergabe aller Unterlagen an Eulig & Company. Dieses Datum kann von der Vertragsunterzeichnung sowie dem Widerrufsrecht abweichen. Eine Liste der benötigten Daten finden Sie im Maklervertrag.

# MAKLERVERTRAG

zwischen

Herrn/Frau/Eheleute/Firma

.....

Adresse:.....

.....

- nachfolgend Auftraggeber genannt –

und Eulig & Company, Obere Bürger 18, 27568 Bremerhaven

- nachfolgend Makler genannt -

## I. Auftrag

1. Gegenstand dieses Vertrages ist folgendes Objekt:

.....

.....

2. Der Auftraggeber ist Alleineigentümer / Miteigentümer dieses Objekts.

Er erklärt, dass er diesen Verkaufsauftrag auch im Namen der weiteren Miteigentümer

.....erteilt.

3.  Das Objekt soll im derzeitigen Zustand veräußert werden.

Der Angebotspreis liegt bei ..... Euro.

Es soll ein Preis von ..... bis ..... Euro erzielt werden.

Das Objekt soll mit einem Aftersales-Service inklusive Umbaubetreuung veräußert werden.

Erlaubnis zur objektbezogenen Verkaufsförderung durch den Makler

Dem Makler wird gestattet, das Verkaufsobjekt vor Besichtigungsterminen in einem präsentablen Zustand herzurichten. Dies umfasst insbesondere das gezielte Einsetzen von Duftstoffen sowie sonstige verkaufsfördernde Maßnahmen zur Verbesserung des ersten Eindrucks, sofern diese im Rahmen des Zumutbaren und Üblichen erfolgen.

Zudem ist der Makler berechtigt, potenzielle Käufer im Rahmen der Vermittlungstätigkeit auf mögliche Fördermittel (z. B. KfW-Kredite), Finanzierungsmöglichkeiten sowie wirtschaftlich sinnvolle Umbaumaßnahmen hinzuweisen, um den Interessenten eine realistische und attraktive Nutzungsperspektive aufzuzeigen und so einen bestmöglichen Verkaufspreis im Sinne des Verkäufers zu erzielen.

## Mitwirkungspflicht des Verkäufers und Besichtigungen zur Kaufpreisverhandlung

Zur optimalen Vorbereitung und Durchführung der Verkaufsverhandlungen ist die Mitwirkung des Verkäufers erforderlich. Der Verkäufer gestattet dem Makler, in Abstimmung weitere Besichtigung des Objekts mit dem potenziellen Käufer durchzuführen, insbesondere im Rahmen der Kaufpreisfindung.

Zu diesem Zweck darf der Makler dem Interessenten die Möglichkeit geben, das Objekt gemeinsam mit einem Finanzierungsspezialisten oder Berater zu besichtigen, um etwaige Finanzierungs- oder Fördermöglichkeiten vor Ort zu prüfen und eine fundierte Kaufentscheidung zu unterstützen.

Der Angebotspreis liegt daher bei ..... Euro.

Hinweis: Für den Auftraggeber entstehen hierdurch keine weiteren Kosten und Verpflichtungen.

Das Objekt soll im offenen Bieterverfahren angeboten werden. Ein unverbindliches Angebot, welches den Verkäufer rechtlich nicht zur Vertragserfüllung zwingt. Es handelt sich lediglich um eine Einladung an den Interessenten / Kunden. Das heißt: Freibleibende Angebote verpflichten Sie als Verkäufer im Gegensatz zu tatsächlichen Angeboten rechtlich nicht zur Vertragserfüllung.

*Hinweis: Für den Auftraggeber entstehen hierdurch keine weiteren Kosten und Verpflichtungen. Die Provision beträgt hier ebenfalls 7,49 % inkl. MwSt. und wird je zur Hälfte vom Verkäufer und Käufer gezahlt. Kommt ein Verkauf über das Bieterverfahren nicht zustande, entfällt selbstverständlich auch die Maklerprovision.*

4. Der Makler wird mit der Vermittlung eines Kaufvertragsabschlusses bezüglich des unter 1. aufgeführten Objekts beauftragt.

Der Auftraggeber versichert gegenüber dem Makler, das Objekt in den vergangenen 3 Monaten weder in schriftlicher und / oder digitaler Form noch durch einen anderen Makler angeboten zu haben.

5. Der Makler bekommt den Auftrag, das Objekt exklusiv anzubieten. Der Auftraggeber verpflichtet sich, Interessenten, die direkt an ihn herantreten, an den Makler zu verweisen. Dieser übernimmt dann die Vertragsverhandlungen und den Verkauf.

Die volle Maklercourtage wird auch dann fällig, wenn während der Vertragslaufdauer der Verkäufer selber einen Käufer findet.

Interessenten sind dem Auftraggeber nicht bekannt, außer .....  
Nur die hier genannten Personen sind provisionsbefreit.

6. Die Maklerprovision in Höhe von 7,49 % inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer

wird je zur Hälfte vom Verkäufer und Käufer gezahlt,  
 wird komplett bei Renditeobjekten vom Käufer getragen.

Die Provision wird bei Zahlung des Kaufvertrages fällig. Dies gilt auch dann, wenn der Abschluss des Kaufvertrages erst nach Beendigung des Maklervertrages, maximal jedoch sechs Monate später, aber aufgrund der Tätigkeit des Maklers zustande kommt. Der einmal entstandene Provisionsanspruch des Maklers wird nicht hinfällig, dass der Kaufvertrag aufgehoben, angefochten oder auf andere Weise rückgängig gemacht wird.

7. Sollte der Verkäufer innerhalb der Vertragslaufzeit seine Verkaufsabsicht ändern oder den Kaufpreis erhöhen wollen, ist er dem Makler gegenüber schadensersatzpflichtig in voller Höhe der Maklerprovision, denn der Makler beauftragt je nach Vereinbarung innerhalb der ersten zwei Wochen nach Vertragsabschluss die Unterlagensichtung, den Fotografen, die Exposé-Erstellung sowie die Internetplatzierung.

8. Der Verkäufer ist dem Makler gegenüber in voller Höhe der gesamten Maklercourtage schadensersatzpflichtig, sollte er den Käufer des Maklers ablehnen. Dieses gilt insbesondere, wenn der Verkäufer seine Meinung ändert und das Objekt an Verwandte, Nachbarn oder Freunde/innen verkaufen will und aus diesem Grund den Verkauf an eine dritte Person, die der Makler gefunden hat, blockiert. Der Verkäufer kann den durch Eulig & Company gefundenen Käufer jedoch ohne Schadensersatz ablehnen, wenn diesem sittenwidriges Geschäftsgebaren / -verhalten nachzuweisen ist. Der Makler erhält die Möglichkeit, einen oder mehrere weitere Kaufinteressenten zu finden.

## II. Widerrufsrecht

1. Der Auftraggeber hat das Recht, diesen Vertrag innerhalb von 14 Tagen nach Unterzeichnung ohne Angabe von Gründen zu widerrufen.

## III. Laufzeit und Kündigung

1. Der Maklervertrag bzw. die Maklerfrist beginnt erst mit vollständiger Übergabe aller Unterlagen an Eulig & Company. Dieses Datum kann von der Vertragsunterzeichnung sowie dem Widerrufsrecht abweichen.
2. Der Maklervertrag wird für die Dauer von 8 Monaten geschlossen. (Stand 1.1.2025)  
Nach Ablauf dieser Zeit endet der Vertrag, ohne dass es einer Kündigung bedarf.
3. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund bleibt bestehen. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere vor, wenn eine der Parteien gegen ihre durch diesen Vertrag festgelegten Pflichten verstößt oder wenn auf andere Weise das gegenseitige Vertrauen derart nachhaltig gestört wurde, dass ein Festhalten an dem Vertrag nicht mehr zumutbar ist. Die Kündigung muss schriftlich erfolgen. Der Provisionsanspruch bleibt jedoch für vermittelte Kaufinteressenten bestehen, auch wenn die Kaufinteressenten sechs Monate nach der schriftlichen Kündigung das unter 1 genannte Objekt erwerben.

## IV. Rechtliches und Hinweise

Wir bitten um Prüfung aller Unterlagen. Das Verschweigen von Mängeln oder Schäden oder die Nennung falscher Angaben und Daten kann zur Rückabwicklung und/oder zu Kürzungen des Kaufpreises auch noch nach Jahren führen.

Korrekturpflicht: Sobald der Makler von einer unrichtigen Angabe erfährt, muss er sie im Exposé ungefragt korrigieren und den Kunden umgehend darüber aufklären (BGH III ZR43/99)

Besondere Vereinbarungen: keine

Bremerhaven, den .....

.....  
Eigentümer / Teileigentümer / Miteigentümer

.....  
Makler

## Liste für Verkäufer

- Deichgebühr
- Grundsteuerbescheid
- Gebäudeversicherung
- Müllgebühr
- Mülleimer: jede Partei einzeln oder gesamt
- Treppenhausreinigung
- Wasser (gibt es Abwasser?), Strom, Heizung, Gärtner
- Was für eine Heizung und eventuell Photovoltaik etc.?
- Wartung der Heizung: Intervalle, welche Firma und die letzten drei Rechnungen
- Baujahr der Heizung
- Feuerstättenbescheid
- Energieausweis
  - Laut EnEV: Heizungsanlagen, die älter als 30 Jahre sind (außer Niedrigtemperaturanlagen), müssen ausgetauscht werden. Energieausweise für Objekte, die vor 1977 gebaut wurden, müssen Bedarfsausweise sein. Es besteht eine Dämmpflicht für zugängliche Heizungs- und Warmwasserleitungen. Dämmung der obersten Geschosdecke (alternativ Aufdachdämmung)
- Wie lange darf der Kaminofen betrieben werden
 

<b>Datum auf dem Typenschild</b>	<b>Zeitpunkt der Nachrüstung oder Außerbetriebnahme</b>
bis einschließlich 31. Dezember 1974 oder Datum nicht mehr feststellbar	31. Dezember 2014
1. Januar 1975 bis 31. Dezember 1984	31. Dezember 2017
1. Januar 1985 bis 31. Dezember 1994	31. Dezember 2020
1. Januar 1995 bis einschließlich 21. März 2010	31. Dezember 2024
- Daten zur Elektroinstallation
- Eingezogen wann (Haus selber gebaut)?
- Rohrleitungen - Guss, Wasser, Polypropylen?
- Gibt es einen Mangel?
  - Die Rechte des Käufers wegen eines Mangels sind ausgeschlossen, wenn er bei Vertragsschluss den Mangel kennt.
- Liegt eine Genehmigung für den Dachstuhl ausbau vor?
- Ist Ihr Grundstück erschlossen? - Ist Ihr Grundstück beitrags- und abgabenfrei?
  - Wie sieht die Straße aus?
- Garten: welche Zäune/Hecken gehören Ihnen und welche dem Nachbarn
- Gartenpflege Gemeinschaftsflächen
- Sondernutzung am Gartenanteil
- Baujahr des Gebäudes (Baujahr gemäß Verwalter/Eigentümer)
- Grundstücksgröße
- katasteramtliche Flurkarte (nicht Lageplan)
- aktueller Grundbuchauszug (nicht älter als 2 Monate)
- Bei Eigentumswohnungen die Protokolle der letzten drei Jahre
- Bebauungsplan
- Wohnfläche
- Nutzfläche
- Baugenehmigung
- Grundriss
- Bodenbeschaffenheit (Bodenbelastung)
- Küche - wann eingebaut?
- Küchengeräte - wann eingebaut?
  - (Einbaumöbel wie Küchen und/oder Schränke sind ab 13 Jahren mit '0' zu berechnen - Abschreibung laut Finanzamt).
- Gehören Möbel mit ins Angebot?
- Welche Möbel wollen Sie behalten?
- Waren Haustiere im Haus? Wenn ja, welche?
- Nachbarn - Beruf, Alter etc.
- Miet- und Pachtverträge
- Auf was muss hingewiesen werden? Positives und auch Negatives
- Besteht die Möglichkeit auf asbesthaltigen Materialien Baujahr 1960 – 1993 Restbestände bis (Mitte 1995)
  - Asbest-Analyse von mineralischen Ausgleichsmassen, Fliesenklebern, Mörteln - Untersuchung gem. Richtlinie VDI 3866

## Vollmacht - Verkauf

Hiermit bevollmächtige ich, \_\_\_\_\_,  
(Eigentümer / Teileigentümer / Miteigentümer)

wohnhaft in (*Postleitzahl*) \_\_\_\_\_  
die Firma Eulig & Company Bremerhaven / Hamburg - vertreten durch alle Angestellten sowie Praktikanten, die über einen Firmenausweis verfügen-, alle erforderlichen Unterlagen, die zum Verkauf des

Objektes Wohnung / Hauses \_\_\_\_\_ erforderlich / notwendig sind, einzuholen.

Ich erteile diese Vollmacht am \_\_\_\_\_ und diese erlischt 6 Monate nach (siehe Datum).

Datum: \_\_\_\_\_

Für Rückfragen stehe ich, (*Name*) \_\_\_\_\_ Ihnen unter der Rufnummer \_\_\_\_\_ zur Verfügung.

\_\_\_\_\_  
Eigentümer / Teileigentümer / Miteigentümer

## Vollmacht - Reparaturen

Hiermit bevollmächtige ich, \_\_\_\_\_ ,  
(Eigentümer / Teileigentümer / Miteigentümer)

wohnhaft in *Postleitzahl* \_\_\_\_\_

die Firma Eulig & Company Bremerhaven / Hamburg - vertreten durch alle Angestellten sowie Praktikanten, die über einen Firmenausweis verfügen -, alle erforderlichen Kleinstreparaturen, die sich verkaufsfördernd auswirken, bis zur Höhe

von \_\_\_\_\_ Euro durchführen zu lassen.

Hierfür stelle/n ich/wir in Absprache mit der Firma Eulig & Company Bremerhaven / Hamburg einen Betrag in Höhe

von \_\_\_\_\_ Euro zur Verfügung.

Die genaue Abrechnungssumme wird durch übersandte Quittungen in Kopie durch die Firma Eulig & Company belegt.

Die oben genannte Summe darf dabei nur nach meiner/unserer schriftlichen Genehmigung überschritten werden. Mündliche Absprachen zu dieser Vollmacht sind nicht rechtskräftig.

Datum: \_\_\_\_\_

Für Rückfragen stehe ich, *(Name)* \_\_\_\_\_ Ihnen unter der Rufnummer \_\_\_\_\_ zur Verfügung.

\_\_\_\_\_  
Eigentümer / Teileigentümer / Miteigentümer