



## HONORARANSATZ

Als Honorarberater gehen wir anders vor. Die professionelle Gewerbeimmobilienberatung ist im Gegensatz zu der reinen Immobilienvermittlung eine umfassende, beratende Immobiliendienstleistung, welche in der Regel in eine Wertsteigerung der Immobilie bzw. in eine Vermittlung/Exit mündet.

Mit unseren Kunden vereinbaren wir für unsere Dienstleistung ein Honorar. Das kann eine Standortberatung, begleitende Miet-/Ankaufs- bzw. Verkaufsberatung oder eine Objektberatung zur Kostensenkung, Steigerung der Gebäudeeffizienz oder Wertsteigerung sein.

Üblich sind Zeithonorare für die Analyse/Recherche und eine Erfolgsprämie für die Zielerreichung.

### Honorar Orientierungsleitfaden

Der Beratungsumfang ist stets individuell festzulegen und zu kalkulieren. Welches Honorar vereinbart ist, ist abhängig von der Aufgabe und richtet sich nach der jeweiligen schriftlichen Vereinbarung mit dem Mandanten.

Fällig wird ein Honorar beim Abschluss bestimmter Teilaufgaben, also in Abhängigkeit vom Arbeitsfortschritt sowie von der Vorlage von Zwischenberichten oder durch Abschlagszahlungen in gleichbleibenden Zeitabständen.

Zur Orientierung der Höhe des Honorars der SOLMS CONSULT gilt grundsätzlich folgende Grundleistungstabelle als Ausgangswert:

#### A Zeithonorar

Das Zeithonorar wird pauschal oder stundenweise berechnet und ist immer fällig, ob es zum Vertragsabschluss kommt oder nicht. Im Gegenzug haben Sie als Kunde keine Provision zu leisten.

Das Honorar wird nach Aufwand in Personentagen berechnet. Unter einem Personentag versteht man die Arbeit eines Beraters an einem Tag. Ein Personentag sind üblicherweise acht bis zehn Zeitstunden. Werden in einem Projekt drei Berater jeweils zehn Tage benötigt, kommt man auf 30 Personentage.

Die Stunden- und Tagessätze variieren nach Erfahrung und Hierarchiestufe der Berater.

Arbeiten bei einem größeren Projekt mehrere Unternehmensberater im Projektteam, setzen wir differenzierte Preise für die eingesetzten Berater je nach deren Qualifikation an. In diesem Fall kann ebenso ein durchschnittliches Tageshonorar pro Mann/Frau vereinbart werden oder eine Abrechnung unter Zugrundelegung der Einzeltagesätze nach tatsächlicher persönlicher Einsatzzeit.

#### B Pauschalpreis

Bei exakt abgegrenzten, zeitlich nicht unbedingt terminierten Aufgabenstellungen oder auch bei Gesamtberatungen ist es möglich, mit uns einen Pauschalpreis zu vereinbaren, inkl. sämtlicher Nebenkosten/Leistungen. Diese Honorargestaltung basiert in der Regel weitestgehend auf dem zuvor genannten Zeithonorar.

#### C Zeithonorar mit Erfolgsprämie

Ergänzend kann eine Kombination zwischen Zeithonorar und Erfolgsprämie (Zusatzvergütung für die Zielerreichung) vereinbart werden. Hierbei wird ein geringerer Festpreis für die beratende Dienstleistung, welche später mit der fälligen Erfolgsprämie verrechnet wird vereinbart.

Hierbei legen wir gemeinsam mit unserem Auftraggeber die zu erreichenden Ziele, die Höhe und den Zeitpunkt der jeweils fällig werdenden Erfolgsprämie individuell fest.



Bei vertriebsorientierten, eigenständigen Geschäften lehnt sich die Höhe der Erfolgsprämie an den Honorarsätzen der Immobilienbranche wie folgt an:

<b>Honoraransatz der Immobilienbranche</b>		
1	Ein Ziel (Erfolgsprämie) gilt bei vertriebsorientierten Geschäften u. a. als erreicht bei Ersatz- und Folgegeschäften. Ein Ersatzgeschäft liegt beispielsweise vor, wenn ein Kunde im Zusammenhang mit unserer Tätigkeit, mit dem Vermieter/Verkäufer bzw. Mieter/Käufer einen Vertrag schließt oder, anstatt zu kaufen/verkaufen, mietet/vermietet, oder kauft/verkauft, anstatt zu mieten/vermieten. Ein Folgegeschäft liegt vor, wenn in einer nicht allzu fernen Zeit eine Erweiterung/ Veränderung der abgeschlossenen Vertragsangelegenheit eintritt, z.B. erst nur gemietet/vermietet wurde und im folgenden ein Kauf/Verkauf zustande kommt oder ein Gewerbevertrag um weitere Flächen ergänzt wird. Die Erfolgsprämie orientiert sich dann ebenso an den untenstehenden Sätzen.	
1.1	bei Vertragslaufzeiten bis zu 5 Jahren von der Nettomiete oder Pacht	= 3,75 Monatsmieten
1.2	bei 5 Jahren überschreitender Vertragsdauer	= 4,17 Monatsmieten
1.3	bei zusätzlichen Options-, Vormiet-, Anmiet- oder Vorkaufsrechten unabhängig von der vereinbarten Vertragsdauer	= 1,19 Monatsmieten
1.4	bei Staffelmietverträgen ist die Berechnungsbasis die durchschnittliche Monatsmiete der Vertragsdauer	
1.5	bei Abstandszahlungen u. ä. Ablösungen für Rechte und Ansprüche, Einrichtungsgegenstände, Waren, Kundenstamm, etc. vom jeweiligen Wert unabhängig von der Mietvertragsprovision	= 7,14 %
2	An- u. Verkauf von Grundbesitz (Grundstücke, Gebäude, Eigentumswohnungen, Gewerbe- und Industrieobjekte, Kapitalanlagen etc.) vom erzielten Gesamtkaufpreis inkl. aller dem Verkäufer vom Käufer versprochenen Leistungen	= 7,14 %
2.1	Bei Erbbaurecht zusätzlich zur Gebäudeprovision auf den gesamt zu zahlenden Erbbauzins vom Berechtigten	= 3,75 %
2.2	Options-, An- u. Vorkaufsrechte; vom Verkaufswert, zu zahlen vom Berechtigten	= 3,75 %
	Bei Zwangsversteigerung: aus den Gesamtaufwendungen, einschließlich bestehender Rechte	= 7,14 %
3	Geschäfts- und Unternehmensverkäufe	
3.1	An- und Verkauf von Unternehmen, Beteiligungen, Waren, Know-how, Gegenständen; von der gesamten Vertragssumme vom Käufer	= 7,14 %
4	Darlehen und Verträge aller Art vom Darlehensnehmer oder Auftraggeber auf die Vertragssumme	= 4,76 %
5	Eine vereinbarte Erfolgsprämie ist verdient und fällig mit Abschluss der Vertragsangelegenheit (Vertragsabschluss). Dies kann sein: Mietvertrag, Pachtvertrag, Kaufvertrag, Optionsvertrag, Erbbaurechtsvertrag, Gesellschafts- und Beteiligungsvertrag, Werklieferungsvertrag oder Sonstiges. Die Art des Vertrages ist unerheblich. Es kommt allein auf die Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages an.	

## Allgemein

Die Reise- und Nebenkosten werden separat nach Aufwand oder pauschal in Rechnung gestellt.

Mitarbeiter unseres Unternehmens sind ohne schriftliche Vollmacht nicht vertretungsberechtigt, insbesondere zu Honorarverhandlungen und Inkasso nicht ermächtigt.

Mündliche oder telefonische Abmachungen sind erst nach schriftlicher Bestätigung durch uns gültig. Änderungen der Mandatsvereinbarung und der Allgemeinen Auftragsbedingungen durch den Auftraggeber verpflichten uns nicht.

Die Weitergabe von Informationen/Angaben erfolgt ohne Gewähr. Zwischenabschluss, Zwischenverkauf, Vermietung und Irrtum bleiben vorbehalten.

Erfüllungsort und Gerichtsstand, auch für Mahnsachen, ist jeweils Leipzig, soweit gesetzlich zulässig.

Das Honorar ist vom Auftraggeber inklusiv der gesetzlichen Mehrwertsteuer (19 %) zu leisten.

Details der Honorarvereinbarung werden in einer jeweils individuellen Mandatsvereinbarung auf der Grundlage unserer Allgemeinen Auftragsbedingungen festgeschrieben.

## Honoraransatz

Seite 2 von 2

### SOLMS CONSULTING

Gewerbe-Immobilien-Beratung, Maximilian Solms  
Menckestraße 54-56, DE- 04155 Leipzig  
Bürozeit: Mo.-Do. 9:00-18:00 Fr. bis 16:00 Uhr

Gewerbeimmobilien  
Beratung • Analyse/Research  
Vermietung • Verkauf • Strategie • Marketing  
Asset Management • Customer Care • Controlling

Telefon : +49 341 3585555  
Telefax : +49 341 3585556  
Internet : www.SolmsConsulting.de  
E-Mail : info@SolmsConsulting.de