

Hausverkauf Ohne Makel



Halten Sie nach einem Makler Ausschau, der sich in der Umgebung auskennt und schliessen Sie einen schriftlichen Vertrag ab.

Ein Makler hilft, beim Verkauf des Hauses einen möglichst hohen Preis zu erzielen. Als Hausbesitzer muss man aber den richtigen finden – eine trickreiche Aufgabe.

Welcher Makler ist der richtige?

Beauftragen Sie einen Makler aus der Region. Diese kennen den lokalen Markt und die Preise und verfügen oft bereits über Kontakte zu Kaufinteressenten. Suchen Sie in der Lokalzeitung nach Maklern, die regelmässig Häuser ausschreiben, die in die gleiche Kategorie fallen wie Ihre Liegenschaft. Verlangen Sie Referenzen zu typenähnlichen Liegenschaften. Makler, die Mitglied beim Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) sind, unterliegen den Standesregeln, die Grundsätze zur Berufsausübung enthalten. Meiden Sie Makler, die keinen festen Geschäftssitz, keine Website und nur eine Handynummer angeben. Wie das Beispiel aus der Beratungspraxis des Beobachters zeigt (siehe «Makler: Drei Offerten, drei Preise»), lohnt es sich, mindestens drei Offerten einzuholen und dabei kleinere wie grössere Maklerbüros einzubeziehen.

Wie hoch darf das Honorar sein?

Üblich ist eine Provision zwischen zwei und drei Prozent des effektiven Verkaufspreises bei Erfolg. Zusätzlich kann vereinbart werden, dass der Makler auch ohne Erfolg ein Basishonorar erhält oder gewisse Zusatzleistungen erfolgsunabhängig geschuldet sind. Ein übermässig hoher Maklerlohn kann vom Richter herabgesetzt werden, sagt das Gesetz. Als Anhaltspunkt: Auch eine Provision von 3,75 Prozent kann laut Bundesgericht im Rahmen liegen.

Unterlagen, die der Makler für die Erstellung einer Offerte benötigt

- Grundbuchauszug und Katasterplan
- Grundrisspläne, eventuell Baubeschrieb
- Schätzung der Gebäudeversicherung
- Bei Stockwerkeigentum: Reglement, Jahresabrechnungen der letzten drei Jahre, Stand Erneuerungsfonds

Muss ich die Liegenschaft schätzen lassen?

Nicht zwingend. Auch der Makler nimmt eine Bewertung vor. Ein Liegenschaftenschätzer kann beim Festsetzen des Verkaufspreises aber gute Dienste leisten, weil er im Gegensatz zum Makler sicher nicht in Versuchung kommt, den Preis unrealistisch hoch anzusetzen, um den Zuschlag für den Maklervertrag zu erhalten. Kostenpunkt: 1000 bis 1500 Franken.

Braucht es einen schriftlichen Vertrag?

Das Gesetz schreibt keinen vor, aber ein schriftlicher Vertrag ist empfehlenswert.

Der Vertrag sollte folgende Punkte regeln

- Verkaufsgegenstand
- Richtpreis, eventuell Mindestpreis
- Auftragsinhalt: nur Nachweis eines Kaufinteressenten oder gesamte Durchführung?
- Laufzeit und Kündigung
- Honorar: Höhe und Voraussetzungen
- Nebenkosten für Inserate und Verkaufsunterlagen
- Entschädigung bei Nichtverkauf
- Entschädigung bei Eigenverkauf
- Exklusivrecht des Maklers, ja/nein?

Was gilt, wenn ich mit meinem Makler zusätzlich zum Vertrag etwas mündlich vereinbart habe?

Auch mündliche Vereinbarungen sind verbindlich, aber Sie haben ein Beweisproblem. Halten Sie Zusätze oder Abänderungen des Vertrags immer schriftlich fest und lassen Sie den Makler unterschreiben.

Kann ich den Maklervertrag kündigen?

Ja, bei Maklerverträgen besteht ein jederzeitiges Kündigungsrecht. Dieses ist gemäss der Rechtsprechung des Bundesgerichts zwingend und geht anderslautenden vertraglichen Bestimmungen immer vor.

Darf im Vertrag eine bestimmte Laufzeit vereinbart werden?

Ja, denn solange Sie von Ihrem jederzeitigen, zwingenden Kündigungsrecht keinen Gebrauch machen, gilt der Vertrag. Oft wird darin eine Laufzeit vereinbart, üblich sind sechs Monate. Um den Druck auf den Makler zu erhöhen, können Sie eine kürzere Laufzeit abmachen. Manchmal sehen Maklerverträge vor, dass sich die Laufzeit automatisch verlängert, wenn der Auftraggeber nichts einwendet.

Darf der Makler bei einer Kündigung Schadenersatz verlangen?

Unter Umständen ja. Nämlich dann, wenn Sie das jederzeitige Kündigungsrecht zur Unzeit ausüben, insbesondere kurzfristig. Der Makler muss Unzeit und Schadenhöhe aber konkret beweisen können. Wenn Sie die vertragliche Kündigungsfrist einhalten, kann der Makler keine Unzeit und damit keine Entschädigung geltend machen. Die Entschädigung oder Konventionalstrafe kann im Vertrag pauschal vereinbart werden – sie darf aber nicht so hoch sein, dass damit das Kündigungsrecht de facto eingeschränkt wird. In der Praxis kommen Pauschalentschädigungen eher selten vor.

Was ist ein Nachweismakler?

Er tut nichts weiter, als dem Verkäufer ernsthafte Interessenten zu nennen, damit dieser Vertragsverhandlungen aufnehmen kann. Anspruch auf Honorar hat er, sobald der Kaufvertrag zustande gekommen ist.

Was ist ein Vermittlungsmakler?

Der Vermittlungsmakler muss auch Interessenten finden und zudem aktiv auf den Kauf hinwirken und den Abschluss des Vertrags fördern, indem er an den Verhandlungen teilnimmt oder bei der Vertragsgestaltung mitwirkt. Auch er hat erst Anspruch auf das Honorar, wenn der Kaufvertrag abgeschlossen wurde. In der Praxis ist der Vermittlungsmakler häufiger.

Ich habe den Vertrag direkt mit dem vom Makler vorgeschlagenen Käufer geschlossen. Kann der Makler seine Provision dennoch einfordern?

Ja, wenn ausdrücklich Nachweismaklerei vereinbart wurde. Auch der Vermittlungsmakler hat Anspruch auf Honorar, wenn er den Käufer fand und zusätzlich den Vertragsschluss aktiv gefördert hat. Prüfen Sie, ob im Maklervertrag der Honoraranspruch für diesen Fall explizit geregelt wird.

Muss ich zahlen, wenn ich das Haus nach Beendigung des Maklervertrags selber verkaufe?

Es kommt auf die Umstände an: Sie können sich Ihrer Zahlungspflicht nicht durch Kündigung des Maklervertrags entziehen. Massgebend ist, ob der Vertragsschluss auf die Tätigkeit des Maklers zurückzuführen ist. Hat es aber der Makler zu vertreten, dass der Vertrag nicht während der Laufzeit abgewickelt wurde, schulden Sie kein Honorar.

Wer muss beweisen, dass das Honorar geschuldet ist?

Der Makler. Liegt nur eine mündliche Vereinbarung vor, ist es für ihn schwieriger, seinen Anspruch zu beweisen.

Makler: Drei Offerten, drei Preise

Der Preis ist der zentrale Punkt beim Verkauf einer Liegenschaft. Ihr Makler schätzt den Verkaufspreis und erstellt eine Offerte. Wie ein reales Beispiel aus der Beratungspraxis des Beobachters zeigt, können sich die Schätzungen verschiedener Makler um mehrere hunderttausend Franken unterscheiden. Auch die Provision kann stark schwanken. Im konkreten Fall wurden Offerten von drei Maklern eingeholt: von einem grossen etablierten, einem jungen und einem kleinen alteingesessenen Büro. Holen Sie auf jeden Fall drei oder mehr Offerten ein. Branchenüblich ist, dass Makler für die Erstellung einer Offerte nichts verrechnen.

Offerten für den Verkauf einer 4,5-Zimmer-Wohnung an bevorzugter Lage

	Geschätzter Verkaufspreis	Provision ohne MwSt.
Maklerbüro 1 (gross und etabliert)	820'000 Franken	3%
Maklerbüro 2 (klein und jung)	1'060'000 Franken	2,25%
Maklerbüro 3 (klein und etabliert)	1'130'000 Franken	1,8%

Verschiedene Offerten können Ihnen helfen, mit den Maklern bessere Konditionen auszuhandeln: In unserem Beispiel reduzierte das Maklerbüro 2 die Provision auf 2 Prozent, nachdem es mit der Offerte von Maklerbüro 3 von 1,8 Prozent konfrontiert worden war.

Autor: Nicole Müller

Bild: Getty Images

05. September 2014, Beobachter 18/2014