

Wer bezahlt das Maklerhonorar?

Einige Unternehmen und Start-ups der Digitalisierung werben neuerdings damit, dass sie Immobilien kostenlos verkaufen. Doch es ist offensichtlich, dass ein derartiges Geschäftsmodell zu einem massiven Interessenkonflikt des Maklers führt. Das Nachsehen hat der Verkäufer.

«Immobilienverkauf gratis.» Solche und ähnliche Slogans klingen verführerisch. Die Anbieter versprechen das Blaue vom Himmel: professionelle Vermarktung und Bearbeitung des Auftrages sowie höchste Verkaufspreise.

All dies kostenlos zu bekommen, ist natürlich eine Illusion. In Tat und Wahrheit sehen diese Geschäfte so aus, dass letztlich der Käufer für das Maklerhonorar aufkommen muss. Die beteiligten Parteien realisieren dies aber in der Regel erst beim genaueren Studium der Unterlagen.

In wessen Diensten?

Der Haken an der Sache: In vielen wesentlichen Punkten liegen die Interessen von Verkäufer und Käufer diametral auseinander. Die eine Seite möchte einen möglichst marktgerechten, hohen Verkaufserlös erzielen. Der Käufer auf der anderen Seite ist bestrebt, einen für ihn optimalen und finanziell tragbaren Preis zu bezahlen. Auch bei den Details des Kaufvertrages, bei Steuerfragen, den Modalitäten der Übergabe sowie allfälliger Übernahmen von bestehenden Finanzierungen etc. gehen die Interessen auseinander. In diesem Fall gerät der Makler/Vermittler in einen Interessenkonflikt. Zudem sind die Umstände, die zu einem Verkauf einer Liegenschaft führen, nicht immer einfach. Bei Scheidungen, komplizierten Familienverhältnissen oder Erbgemeinschaften ist nebst der Fachkompetenz auch der soziale Aspekt mit individueller Beratung von grosser Bedeutung.

Aus Sicht des Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) und der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) ist eine solche Geschäftspraxis verwerflich. Grundsätzlich gilt das Bestellerprinzip. Die Details der Zusammenarbeit mit einem Makler ist vertraglich zu regeln. Darin ist der Umfang der Dienstleistungen aufgeführt, welche der Verkäufer in Anspruch nimmt und für die er bezahlt. Der Makler handelt nach bestem Wissen und Gewissen und ist bestrebt, das Objekt zum bestmöglichen Preis zu verkaufen. Firmen, die sich nicht an diese Prinzipien und die moralisch-ethischen Grundsätze halten, werden nicht in die Schweizerische Maklerkammer (SMK) aufgenommen.

Hohes Risiko

Verschiedene Start-ups und andere Marktteilnehmer stellen sich mit ihrem Geschäftsmodell und ihren «zukunftsweisenden» Ver-

marktungsmethoden in einem sehr günstigen Licht dar. In der Praxis mangelt es ihnen aber meist an Erfahrung, Fach- und regionaler Marktkenntnis. Schlimmer noch: diese Methoden sind für den Verkäufer mit einigen Risiken behaftet. Was, wenn das Budget des Käufers am Schluss nicht reicht, um die vom Start-up-Makler verlangte Provision von 3–5% zu bezahlen? Banken stellen bei der Finanzierung auf den Schätzwert des Objektes ab. Allfällige Honorare werden nicht finanziert und sind aus den Eigenmitteln zu bezahlen. Den Schaden hat also der Verkäufer, weil der Makler plötzlich die Interessen des Käufers vertreten muss, um zu seinem Honorar zu kommen.

Wer sein Eigentum mit einem Rundum-Sorglos-Paket verkaufen will, wendet sich an einen geprüften Immobilienspezialisten der Schweizerischen Maklerkammer SMK. Dieser arbeitet mit modernsten Methoden und kennt den Immobilienmarkt seiner Region.



*Christian Häle
Verkauf
Immobilien
Mitglied
Schweizerische
Maklerkammer
SMK*

Sonnenbau Gruppe
Moosstrasse 1
CH-9444 Diepoldsau
Tel. 071 737 90 70

www.sonnenbau.ch



sonnenbau