

Schweizerische Maklerkammer – SMK

# Der Maklervertrag – Was soll drin sein und was soll geregelt werden?

Reto Brunner, Vorstandsmitglied SMK

Der Maklervertrag ist im OR lediglich in 6 Artikeln (412 bis 418) geregelt; eigentlich viel zu wenige Artikel für das komplexe Maklergeschäft mit den vielen speziellen Eigenschaften und Regeln. Die eher knappen gesetzlichen Vorgaben führen deshalb in der Praxis immer wieder zu Diskussionen über offene oder ungeklärte Punkte im Zusammenhang mit der Mäkelei. Um dieser Entwicklung entgegen zu wirken, beauftragte der SVIT die Formularkommission sich mit dem Maklervertrag auseinander zu setzen. Ziel war es ein praxistaugliches und allgemein anerkanntes Vertragswerk zu schaffen und den Mitgliedern zur Verfügung zu stellen, welches Pflichten, Leistungen und Entschädigung besser regelt als die 6 Gesetzesartikel des OR.

Das Gesetz kennt drei verschiedene Formen der Maklertätigkeit. Der Nachweismakler verpflichtet sich dem Auftraggeber einen oder mehrere Interessenten für sein Verkaufsobjekt konkret nachzuweisen. Die Vertragsverhandlungen mit den Interessenten und der eigentliche Abschluss bleibt jedoch Sache des Auftraggebers und nicht des Maklers. Der Vermittlungsmakler hat hingegen weitergehende Pflichten. Er muss nicht nur Interessenten nachweisen sondern ist auch verpflichtet auf die Abschlussbereitschaft des Interessenten hinzuwirken und den Abschluss des Kaufvertrages zu fördern. Erst mit Abschluss ist die Vermittlungsprovision geschuldet. Der Zuführungsmakler wurde von der Praxis geschaffen und stellt eine Zwischenstufe der beiden vorangegangenen Makler dar. Dabei reicht es nicht einen Interessenten nur nachzuweisen, sondern muss diesen dem Auftraggeber konkret zuführen respektive mit diesem in Kontakt bringen.

Da beim Maklervertrag keine zwingenden gesetzlichen Vorschriften zu beachten oder einzuhalten sind, genügt für das Zustandekommen eines Maklervertrages die gegenseitige übereinstimmende Willensäusserung zweier Parteien. Somit könnte der Maklervertrag formlos geschlossen werden. In der Praxis empfiehlt es sich jedoch aus Beweis-zwecken einen Maklervertrag schriftlich abzuschliessen.

Folgende Punkte sollten in einem Maklervertrag enthalten sein und geregelt werden:

– **Verkaufsgegenstand**

Das Verkaufsobjekt sollte klar definiert sein mit Objektart, Projektname, Parzellen- oder Katasternummer, Strasse und Ortschaft.

– **Verkaufspreis**

Der Verkaufspreis sollte festgehalten werden. Wenn von einem Mindestverkaufspreis die Rede ist, muss vereinbart werden, dass die Erreichung des Mindest-

verkaufspreis keine Bedingung ist, ansonsten der Auftraggeber argumentieren könnte, ein wesentlicher Vertragsbestandteil (Mindestverkaufspreis) wurde nicht erfüllt und somit kein Anrecht mehr auf eine Provision besteht.

– **Dienstleistungen/Tätigkeiten des Maklers**

Unter dieser Rubrik sollten alle Dienstleistungen und Tätigkeiten aufgeführt werden, welche vom Makler erbracht werden und in der Provision und/oder im Grundhonorar enthalten sind. Es können aber auch Zusatzleistungen definiert werden, die separat nach Aufwand verrechnet werden. Die Dienstleistungen und Aktivitäten umfassen in der Regel folgende Phasen: Verkaufsvorabklärungen, Verkaufsvorbereitungen, Verkaufsphase und Abschlussphase.

– **Informationspflicht des Auftraggebers**

Der Auftraggeber soll in diesem Punkt verpflichtet werden, sämtliche Unterlagen und Informationen über das Objekt dem Makler zu übergeben respektive mitzuteilen, damit er Kaufinteressenten umfassend und korrekt (auch über allfällige Mängel/Probleme) informieren kann. Mit diesem Passus soll der Makler etwas aus der Schusslinie genommen werden, wenn zu einem späteren Zeitpunkt ein Schaden auftritt, von dem der Makler keine Kenntnisse hatte.

– **Provision / Entschädigung**

Grundvoraussetzung für eine Provisionszahlung ist der Erfolg des Maklers. Zudem muss ein Kausalzusammenhang zwischen der Tätigkeit des Maklers und dem Abschluss des Vertrages bestehen. Im Normalfall wird eine Provision in Prozent des effektiven Verkaufspreises vereinbart. Zusätzlich kann noch ein Grundhonorar für Basis- und/oder Zusatzleistungen vereinbart werden (fällig bei Auftragserteilung), welches bei einer späteren Vermittlungsprovision angerechnet werden kann. In der Praxis kommen vermehrt Performance Regelungen zur Anwendung, mit dem Ziel, eine Immobilie möglichst rasch oder zu den bestmöglichen Konditionen zu verkaufen. Mit dieser Regelung werden oft Win-win Situationen geschaffen.

ANZEIGE



**Gesucht: Mobile Immobilien-Fachleute.**

Ihre Ansprechpartnerin in Personal- und Persönlichkeitsfragen.

Lentjes Consulting, Beckenhofstrasse 1,  
8006 Zürich, Tel. 044 365 30 09,  
e-Mail: iris.lentjes@lentjes-consulting.ch



[WWW.LENTJES-CONSULTING.CH](http://www.lentjes-consulting.ch)

- **Marketingbudget / Drittaufwände**  
Grundsätzlich hat der Makler alle Kosten selber zu tragen. Um den Auslagenersatz geltend machen zu können, muss eine entsprechende Vereinbarung in den Maklervertrag. Empfehlenswert und sinnvoll ist es auch, dass unter diesem Vertragspunkt die geplanten Marketingmassnahmen und deren Kosten festgehalten werden.
- **Vollmacht**  
Der Makler soll bevollmächtigt werden, alle für die Vermarktung erforderlichen Unterlagen zu beschaffen (z. B. Grundbuchauszug) und Arbeiten (z. B. Liegenschaftsbesichtigungen, Verhandlungen mit Banken und Behörden) auszuführen.
- **Auftragsdauer / Kündigung**  
Ein Maklervertrag kann befristet oder unbefristet abgeschlossen werden. Gemäss OR ist er jederzeit fristlos kündbar. Eine vorzeitige Kündigung ändert jedoch nichts am Provisionsanspruch des Maklers. Wird ein Maklervertrag gekündigt und kommt danach ein Abschluss mit einem durch den Makler vermittelten Käufer zustande, hat der Makler in der Regel bis 24 Monaten einen Provisionsanspruch. Im Falle einer Auflösung des Maklervertrages kann eine Entschädigung (z. B. Reisespesen) vereinbart werden, ungeachtet eines Erfolges.
- **Exklusivität**  
Wird ein Auftrag exklusiv (Ausschliesslichkeit) erteilt, ist es dem Auftraggeber untersagt, einen Dritten zu beauftragen. Ein Exklusivmandat verpflichtet den Makler aber auch, im Interesse des Auftraggebers tatsächlich tätig zu werden, da der Auftraggeber auf die Aktivitäten und den Erfolg des Maklers angewiesen ist.
- **Schriftform**  
Obwohl der Maklervertrag keine Formvorschriften kennt, sollte der Maklervertrag (sowie Änderungen und Ergänzungen) schriftlich abgefasst und rechtsgültig unterzeichnet werden.
- **Schiedsgerichtsbarkeit der Immobilienwirtschaft**  
Die Schiedsgerichtsbarkeit hat folgende Vorteile: Vermeidung kantonaler Stolpersteine, Sprachenfreiheit, freie Wahl von Schiedsrichtern, Zeit- und Kostenersparnisse, kurze Verfahrens- und Rechtsmittelwege, reduzierte Anfechtbarkeit, Vollstreckbarkeit von Schiedsurteilen und der Ausschluss der Öffentlichkeit.

Selbstverständlich gibt es weitere Punkte, die es im Zusammenhang mit einem Maklermandat zu beachten gilt. So untersteht der Makler einer Sorgfalts- und Geheimhaltungspflicht, er sollte die Standesregeln des SVIT Schweiz kennen und einhalten sowie besorgt sein, dass nicht gegen das Geldwäschereigesetz verstossen wird.

Der Maklervertrag ist ein wichtiges und komplexes Vertragswerk in der Immobilienwelt mit grosser Tragweite. Deshalb hat der SVIT Schweiz einen Maklervertrag erstellen lassen, welcher möglichst Klarheit verschafft und viele Punkte regelt. Der SVIT-Maklervertrag kann ab ca. Mitte Jahr beim SVIT Sekretariat, Zürich bestellt werden.

ANZEIGE

## Abstellplätze in Sammelgaragen Mieterstand? Sicherheit? Vandalismus? Mietertrag?

### Parkboxen: Sicherheit nach Mass!!!

Das robuste und bewährte Parkboxen-System von Käuferle für die Unterteilung in Einzel- oder Doppelstellplätze bietet hier besonders wirkungsvollen Schutz.



### Parkboxen: Cash-Back!!!

Der tiefe Anschaffungspreis, ab 1590.- pro Stellplatz, erhöht den Mieterstand und den Mietertrag.



Das Boxenkipptor geräuscharm und wartungsfrei



Die Boxentrennwand Typ:S stabil und gut durchlüftet



Die Boxentrennwand Typ:G optimaler Sichtschutz

Güller Bausysteme AG  
Grosszelgstrasse 24  
5436 Würenlos  
Tore · Türen · Antriebe · Parkboxen · Trennwände · Zäune · 24 Std.-Service

Telefon: 0840 TORBAU  
Telefax: 0800 TORBAU  
www.gueller.ch

