

Käuferprovisionen im Vermittlungsgeschäft – macht das Sinn?

Erteilt ein Eigentümer oder eine Eigentümerin einem professionellen Immobilienpartner ein Verkaufsmandat, so wird zwischen den Parteien als Grundlage der Zusammenarbeit ein Verkaufsauftrag (Mäklervertrag) abgeschlossen. Eine solche Vereinbarung empfiehlt sich immer in schriftlicher Form auszuformulieren und braucht keineswegs ein übermässig langes Vertragswerk zu sein. In aller Kürze und zur Sicherheit beider Parteien gilt es, die wichtigsten Eckwerte des Auftrages festzuhalten.

Ein zentrales Element darin stellt die Entschädigung der Auftragnehmerschaft dar. Diese wird in aller Regel als erfolgsabhängige Verkaufsprovision in Prozenten des effektiv erzielten Verkaufspreises festgesetzt wird. Kurz: Es handelt sich um ein Erfolgshonorar, welches erst nach Abschluss der Transaktion geschuldet ist und zu Lasten der Auftraggeberschaft geht. Wie dies auch in der übrigen Geschäftswelt gängig ist, bezahlen Auftraggeber auch die Kosten der durch sie erteilten Mandate. Immobilienspezialisten als Auftragnehmerschaft übernehmen die Gesamtverantwortung, erbringen zugunsten der Eigentümerschaft ihre Dienstleistung und vertreten diese im Verkaufsprozess.

Am Markt sind jedoch vermehrt Vermittlungsmandate anzutreffen, bei denen der Makler im Erfolgsfall ebenso mittels Provision entschädigt wird, diese jedoch nicht

durch die Auftraggeberschaft, sondern von der Käuferschaft zu bezahlen ist. Dies mag in Zeiten grosser Nachfrage möglicherweise funktionieren und hilft dem Vermittler selbstverständlich in der Akquisition von neuen Mandaten, da der Auftraggeberschaft schliesslich nicht einmal Kosten entstehen sollen. Eine schmeichelhafte Ausgangslage, jedoch ist es einerseits fraglich, ob die Käuferinteressenten jeweils genügend über diese ungewöhnliche Entschädigungspraxis informiert sind. Andererseits muss in Frage gestellt werden, ob die Käuferschaft wirklich die korrekte Adressatin der Provisionskosten ist, da diese bei der Auftragserteilung in keinsten Weise involviert ist. Welche Leitplanken kann/darf ein Eigentümer der Liegenschaft dem Immobilienmakler in einem solchen System überhaupt noch geben? Zudem darf nicht vergessen werden, dass die Auftraggeberschaft die Maklerprovision bei anfallenden Grundstücksteuern gar in Abzug bringen kann. Das über Jahre übliche und auch logische System, in dem die Auftraggeberschaft für die erteilten Mandate auch die Kosten trägt, hat sich etabliert und ist nicht nur die gängige, sondern auch die absolut folgerichtige Praxis.