

KEINE VERDECKTE DOPPELMÄKELEI

Viele neue Vermarktungsanbieter nehmen mit ihren Versprechen Interessenskonflikte billigend hin. Das ist unprofessionell und zum Schaden der Kunden. TEXT – Ruedi Tanner*



Seriöse Immobilienmakler arbeiten frei von Interessenskonflikten.

BILD: ZVG

► VERSCHIEDENE INTERESSEN

Die Interessen von Anbietern und Erwerbenden von Immobilien könnten gegensätzlicher nicht sein. Hier der Verkäufer, der einen möglichst hohen Preis für seine Immobilie zu erhalten versucht, dort der Käufer, der sein Wunschobjekt zu einem möglichst günstigen Preis erwerben will. Aufgrund der immer höheren Komplexität des Immobilienmarktes lohnt es sich sowohl für den Verkäufer als auch für den potentiellen Käufer auf die Expertise von ausgewiesenen Maklern zurückzugreifen.

Damit ein Verkauf zum gewünschten Erfolg führt, sind Kenntnisse und Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen unabdingbar: von der Bautechnik bis zu tiefem Wissen in Zivil-, Bau-, Steuer- und Mietrecht, Marketing- und Werbekennntnissen sowie in Versicherungsfragen. Ausgewiesene

Qualitätsmaklerinnen und -makler sind in diesen Bereichen tief geschult. Neben dem fachlichen Know-how, das den professionellen Immobilienmakler auszeichnet, profitiert der Verkäufer nicht zuletzt von grosser Zeitersparnis, indem er sich nicht selber um alle entscheidenden Detailfragen kümmern muss.

Und damit eine Suche erfolgreich verläuft, profitieren Kaufinteressenten, die mit Maklern zusammenarbeiten, von einem grossen Kontaktnetzwerk, von detaillierten Marktkenntnissen in der avisierten Region und damit von einem anhaltenden Vorsprung während des Suchprozesses. Such- und Akquisitionsmandate werden in der Schweiz noch nicht so lange professionell angeboten. Doch mit zunehmender Intensität des Verkäufermarktes werden die Dienstleistungen des «Acquisition-Broker» gefragt. «Lis-

ting-Broker», also herkömmliche Immobilienmakler, die die Vermarktung der Immobilie übernehmen, oder «Acquisition-Broker», die zur Akquisition eines Objektes verhelfen: Beide Dienstleister müssen, jeder für sich, vom jeweiligen Auftraggeber honoriert werden.

DIE BETONUNG LIEGT AUF ODER

Eine Maklerin oder ein Makler kann grundsätzlich für Anbieter oder Nachfrager tätig sein. «Oder» ist dabei zu betonen. Denn in der Natur der Interessenvertretung liegt, dass die Tätigkeitsgebiete – Vermarktung oder Suchmandat – klar gegeneinander abgegrenzt und die Interessenbindungen kommuniziert werden müssen. Damit verbunden ist auch, dass vorgängig vertraglich festgelegt wird, wer für die Entschädigung der Maklerleistungen aufkommt. Und damit auch transparent gemacht

wird, in wessen Interesse die Maklerin oder der Makler agiert.

Ein Interessenskonflikt liegt dann vor, wenn der Makler die Interessen sowohl des Verkäufers als auch des Verkäufers vertritt. Darum nehmen professionelle Makler niemals ohne das Wissen der Kunden von weiteren Auftraggebern oder Auftragnehmern Honorare entgegen. Seriöse Immobilienmakler werden alles daransetzen, frei von Interessenskonflikten zu arbeiten. Dies bedingt die saubere Klärung und damit eine SelbstdeklARATION der Interessenlage gegenüber dem Auftraggeber, bevor die Suchbemühungen aufgenommen werden. Maklerinnen und Makler können nur dann die Interessen ihres Kunden bestmöglich und exklusiv vertreten, wenn sie mit dem Kunden einen Vertrag abschliessen und das Honorar direkt von ihm beziehen.

DOPPELVERTRETUNG WIRD AUSGESCHLOSSEN

Ob Vermarktungs- oder Vermittlungsmaklerei: eine Doppelvertretung ist ausgeschlossen. Wird gegen diese Regel verstossen, verliert der Makler seinen Anspruch auf Lohn und Aufwendungsersatz. Das Bundesgericht qualifiziert jede Doppelmaklerei als Verstoss gegen Art. 415 OR, was zur Verwirkung sämtlicher Vergütungsansprüche des Maklers aus diesem Immobiliengeschäft führt. In einigen europäischen Ländern verliert eine Maklerin oder ein Makler durch verdeckte Doppelmaklerei die Berufslizenz. In der Schweiz kennt man (noch) keine solch drakonischen Strafen. Trotzdem distanziert sich ein

seriös arbeitender Makler klar von der Doppelmaklerei. Er wird dem Auftraggeber sogar vertraglich zusichern, dass er keine verdeckte Doppelmaklerei betreibt.

GRATIS? GIBT ES NICHT

Und doch gibt es im Markt Anbieter, die vor allem auf den Online-Kanälen behaupten: «Wir verkaufen Ihre Immobilie gratis.» Aber Realität ist: Niemand arbeitet gratis. Bei irgendjemandem holen sich diese Anbieter ihre Provision, in den meisten Fällen bei der Käuferschaft. In diesen Fällen ist ein Interessenskonflikt vorprogrammiert. Denn es ist fraglich, ob diese Marktteilnehmer ein wirkliches Interesse daran haben, einen guten Preis für den Verkäufer herauszuholen, wenn sie von der Käuferin eine

Provision erhalten. Und Internetagenturen und Preisbrecher versprechen eine günstige Abwicklung von Hausverkäufen. Doch oft lauern versteckte Kosten, die den ursprünglich attraktiven Preis markant in die Höhe treiben. Oder der Eigentümer muss dann beispielsweise Liegenschaftsbesichtigungen selber durchführen. Gerade aber die Liegenschaftsbesichtigung ist für ungeübte Privatpersonen nicht zu unterschätzen, denn hier kann man viele Fehler begehen. Zudem verlangen Online-Anbieter häufig Voraus- oder Raten-Zahlungen. Teilweise sogar unabhängig davon, ob der Verkauf erfolgreich abgeschlossen werden konnte oder nicht.

Der SVIT hat in Anlehnung an die Grundsätze der Fédéra-

tion Internationale des Administrateurs de Biens conseils Immobiliers (FIABCI) wie auch an die jeweils gültigen Ständeregeln des European Real Estate Council (CEPI) sowie der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) klare Ständeregeln aufgestellt, die Interessenskonflikte verhindern. Die Mitglieder des SVIT und der Schweizerischen Maklerkammer als SVIT-Fachkammer der Vermarktungsexperten garantieren erstklassige Beratung dank ausgewiesener Professionalität und hohem Berufsethos. ■



*Ruedi Tanner

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG.

ANZEIGE