

VERTRAUEN IST GUT, VERTRAG IST BESSER

Für eine unerfahrene Verkäuferschaft ist es schwierig, in der Immobilienvermarktung Gut von Böse zu unterscheiden. Wichtig ist, dass sie sich am Qualitätsanspruch orientiert. Und das Vertrauen mit einem professionellen Maklervertrag abstützt. TEXT – Ruedi Tanner*



Ein verständlich abgefasster Maklervertrag regelt die Zusammenarbeit und stellt das Vertrauen auf ein professionelles Fundament.

BILD: ZVG

► KOMPLEXES BERUFSBILD

Die Nachfrage nach Immobilien übersteigt in der Schweiz ungebrochen das Angebot. Gleichzeitig tummeln sich im Markt die unterschiedlichsten Verkaufsintermediäre, die um die Gunst der Verkäufer buhlen – mit zunehmender Kompetition. Entsprechend fantasie- und facettenreich sind die Angebote. Weil die Bezeichnung «Immobilienmakler» nicht geschützt ist, ist es für eine unerfahrene Verkäuferschaft nicht einfach, die seriösen Anbieter von Glücksrittern und Marktschreibern zu unterscheiden.

Die Realität ist: Der Maklerberuf ist, soll er zur Zufriedenheit der Kunden führen, komplex. Die notwendigen Fähigkeiten verlangen Vorbildung und Ausbildungen in verschiedenen Bereichen. Daneben ist die uneingeschränkte Bereitschaft entscheidend, in

verschiedenen Sparten vertiefte Kenntnisse und ausgewiesene Fähigkeiten zu erlangen – und sich laufend weiterzubilden. Ausgewiesene Maklerinnen und Makler, die diese Bereitschaft verinnerlicht haben, etablieren gemeinsam mit der Schweizerischen Maklerkammer SMK nachhaltige Qualitäts-Standards.

Mit diesem Qualitätsverständnis und dem entsprechenden Label, das auf einem klaren Leistungsprofil aufbaut, kann für Immobilienverkäuferinnen und -verkäufer Orientierung geschaffen werden. Das Label garantiert eine professionelle Mäkelei auf sechs Eckpfeilern:

1. MARKTKENNTNISSE

Eine ausgewiesene Maklerin, ein ausgewiesener Makler kennt den Markt aus dem Effeff. Dazu gehören das präzise Wissen um die aktuellen Prei-

se, Mieten und Besonderheiten in der Region. Denn nur so ist eine Maklerin oder ein Makler fähig, auf die Wünsche der Kunden einzugehen und deren Interessen zu vertreten.

2. UNABHÄNGIGKEIT

Eine ausgewiesene Maklerin, ein ausgewiesener Makler ist unabhängig, aber sehr gut vernetzt. Seriöse Immobilienmakler arbeiten frei von Interessenskonflikten. Das Bundesgericht qualifiziert jede Doppelmaklerei als Verstoss gegen Art. 415 OR, was zur Verwirkung sämtlicher Vergütungsansprüche des Maklers aus diesem Immobiliengeschäft führt. Aber selbstverständlich verfügen Qualitäts-Makler und -maklerinnen über ausgezeichnete Kontakte zu Dienstleistern wie Banken oder Notaren, die den Kundinnen und Kunden dienlich sein können.

3. KOMPETENZ

Für eine erfolgreiche Maklerlaufbahn sind Kenntnisse und Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen unabdingbar – von der Bautechnik, der Immobilienbewertung und Finanzierung bis hin zum umfassenden rechtlichen Wissen. Sattelfestigkeit ist auch in Marketing- und Werbeanlagen sowie Versicherungsfragen gefordert. Eine qualifizierte Maklerin und ein qualifizierter Makler müssen Fachexperten sein, darüber hinaus aber auch über Empathie und Verkaufstalent verfügen und zu klaren Wert- und Qualitätsansprüchen stehen.

4. QUALITÄTSGARANTIE

In der Beratungsqualität trennt sich die Spreu vom Weizen. Professionelle Makler mit absolutem Qualitätsanspruch sind zuverlässige Begleiter und unabhängige Problemlöser.

Die Kunden erhalten die Sicherheit, dass sie ernst genommen und die Dienstleistungen voll und ganz auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten werden. Digitale Tools sind wichtig, sie ersetzen die persönliche und kompetente Leistung einer Maklerin und eines Maklers mit Gütesiegel aber niemals. Denn Qualität lässt sich nur im persönlichen Kontakt wirklich erlebbar machen.

5. TRANSPARENZ

Ausgewiesene Makler arbeiten transparent und informieren laufend über den Stand der Verhandlungen, damit die Kunden jederzeit wissen, woran sie sind.

6. VERTRAUEN

In der Immobilienvermarktung steht immer der Mensch im Vordergrund. Darum geht es beim Verkauf von Immobili-

en um Vertrauen und Qualität. Ein Immobilienverkauf kann sich über Monate hinziehen. Die Vertrauensbasis muss gegenseitig gesichert sein, das Bauchgefühl und die Chemie müssen stimmen.

MAKLERVERTRAG ALS VERTRAUENS-FUNDAMENT

Der Aufbau dieses Vertrauens muss auf dem Fundament eines transparenten und verständlich abgefassten Maklervertrages stehen. Missverständnisse und Auseinandersetzungen werden so eliminiert. Im Maklervertrag muss das Verkaufsobjekt mit Angabe von Grundstücksgrösse, Katasternummer und Adresse beschrieben werden. Die Vertragsdauer und die zu

erbringenden Dienstleistungen des Maklers, der Maklerin müssen definiert sein. Es braucht die Angabe eines Verkaufsrichtpreises der Liegenschaft. Kostenseitig müssen das Erfolgshonorar oder die Entschädigungsart sowie mögliche Bonus- und/oder Bearbeitungshonorare geklärt werden sowie die Fälligkeit, ebenso die Übernahme von Drittkosten für Werbung und Marketing. In den Vertrag gehört auch Klarheit darüber, welche Kosten bei einer allfälligen vorzeitigen Vertragsauflösung anfallen. Und der Kundenschutz für angeworbene Kaufinteressenten muss formuliert sein. Dazu kommt die Vollmacht für die Beschaffung von Dokumenten und den Verkehr mit Behörden, Banken oder anderen Finanzierungsinstituten. Und für den Fall, dass der finale Käufer nicht direkt durch den Makler, die Maklerin auf

das Objekt aufmerksam wurde, sollte eine Exklusivklausel integriert, respektive die Abhandlung der Entschädigungsfolgen definiert werden. Zusatzdienstleistungen, die vom Basisvertrag ausgeschlossen sind, müssen benannt werden, ebenso der allfällige Gerichtsstand. Qualifizierte Makler legen diesen Vertrag spätestens bei Abschluss der Verkaufsvorabklärungen als Vorschlag den Auftraggebenden vor. Der ausgehandelte Maklervertrag regelt sodann die Zusammenarbeit. Und sichert das gegenseitige Vertrauen vertraglich ab. ■



***RUEDI TANNER**

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

ANZEIGE

CREDIWEB

**VERLUSTE
VERMEIDET
MAN ONLINE**

Dank Bonität- und Wirtschaftsauskünften wissen Sie immer, mit wem Sie es zu tun haben. Sie erkennen Risiken, bevor sie überhaupt entstehen. Sie vermeiden Verluste. Doch das ist nur eine kleine Auswahl der Vorteile – mehr erfahren Sie auf www.crediweb.ch.

Basel

info@basel.creditreform.ch

Bern

info@bern.creditreform.ch

St.Gallen

info@st.gallen.creditreform.ch

Zürich

info@zuerich.creditreform.ch

DACHCOM

Creditreform