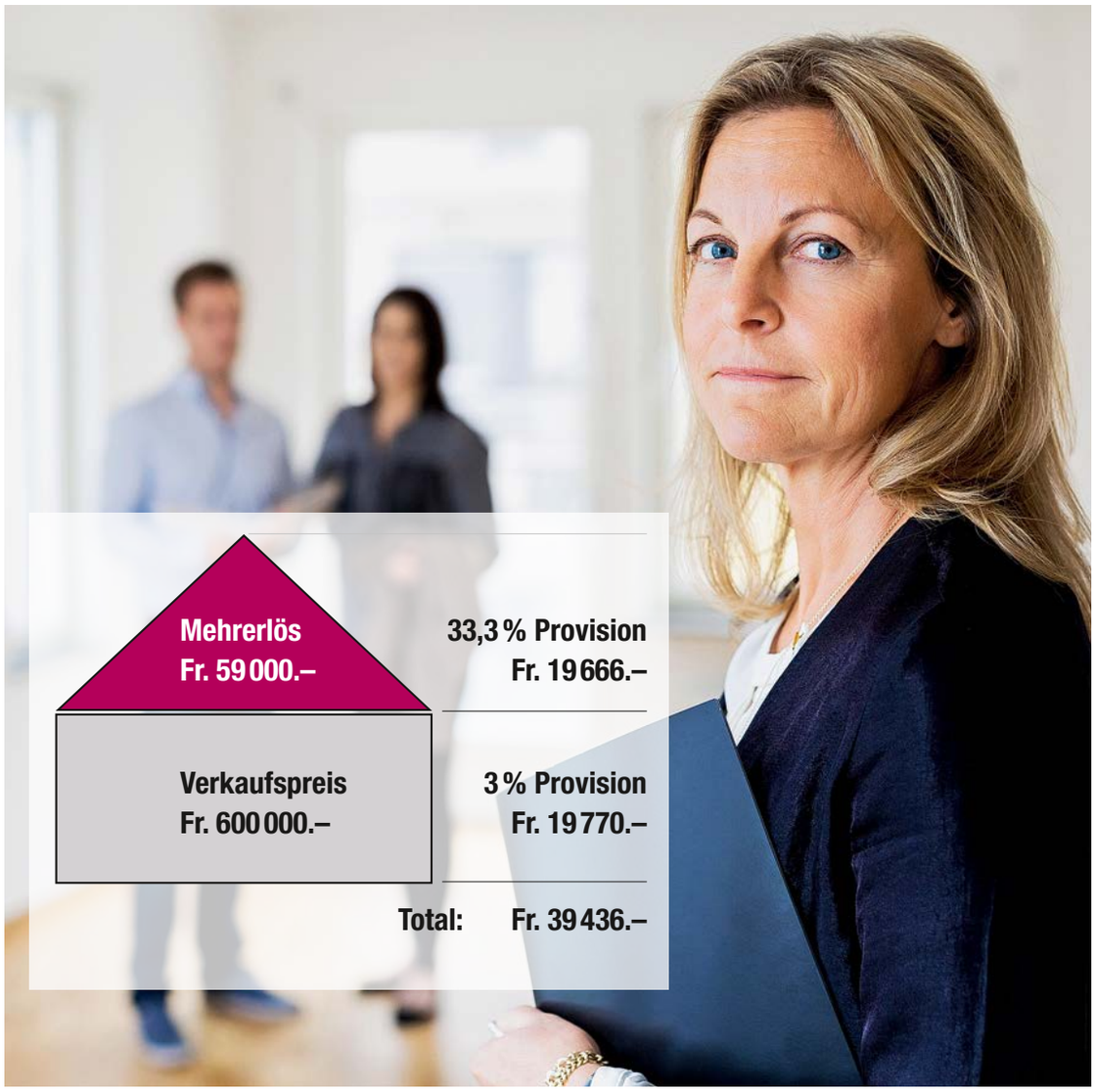
Maklerhonorar: Der «Mehrerlös»

Eine Maklerin verlangte ein Honorar von fast 40 000 Franken für den Verkauf einer Wohnung. Das waren 6,4 Prozent des Verkaufspreises. Grund: Im Vertrag war eine Erfolgsbeteiligung für die Maklerin abgemacht.



GETTY

Wohnungsverkauf: Mit Bonus von einem Drittel des Mehrerlöses beträgt die Maklerrechnung 39 436 Franken

➤ Mehrerlös: Das ist ein Wort, das Beatrice Basler aus Schönenwerd SO am liebsten nie mehr hören würde. Denn dieser Begriff hat sie viele Tausend Franken gekostet.

Begonnen hat die leidige Geschichte am 15. Dezember 2014. An diesem Tag unterschrieb Basler eine Maklervereinbarung, weil sie ihre Wohnung verkaufen wollte. Der Vertrag enthielt einen «Verhandlungspreis» von 600 000 Franken – und eine Mehrerlös-Regelung: Sollte das Objekt teurer verkauft werden, geht ein Drittel des Mehrerlöses an die Maklerin.

So wurde der Verkauf richtig teuer für die Verkäuferin. Denn die Maklerin Jeannine Deyhle aus Zug fand schnell eine Person, die 659 000 Franken für die Wohnung zahlte. Und deshalb enthält nun die Rechnung der Maklerin zwei fast gleich grosse Posten: Zum einen das Basishonorar von 19 770 Franken – das entspricht einer Verkaufsprovision von 3 Prozent auf die Gesamtsumme. Dazu weitere 19 666 Franken – ein Drittel des Mehrerlöses von 59 000 Franken.

Zusammen ergibt das fast 40 000 Franken. Inklusive Mehrwertsteuer sind es 6,4 Prozent des Verkaufspreises. «Ich fühle mich benachteiligt», ärgert sich Basler. Herbert Stoop ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer, einer Unterabteilung des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (Svit). Er findet die Honorarforderung hoch.

Basler ärgert sich nicht nur – sie vermutet auch, dass die Maklerin den Verhandlungspreis absichtlich tief angesetzt hat, um mit der Mehrerlös-Klausel gut zu verdienen.

Verkäuferin Basler sagt auch, die Maklerin habe sie dazu gedrängt, den tiefen Vertragspreis von 600 000 Franken zu akzeptieren. Obwohl bekannt war, dass ein anderes Maklerbüro die Wohnung auf 690 000 Franken veranschlagt hatte. Maklerin Jeannine Deyhle widerspricht: «Frau Basler hat gewünscht, dass die Wohnung für 600 000 Franken verkauft wird.»

Auffallend ist aber: Unmittelbar nach Vertragsunterzeichnung hat Maklerin Deyhle die Wohnung in den Immobilienportalen Immoscout24.ch und Homegate.ch ausgeschrieben – für 659 000 Franken. K-Geld hat auch mit der neuen Besitzerin der Wohnung gesprochen: «600 000 Franken waren klar zu wenig für diese Wohnung», sagt sie.

Fazit: Bonusregelungen sind trügerisch. Auch Verkäuferin Basler sagt: «Ich weiss, dass ich die Klausel unterschrieben habe – und das war ein Fehler. Mir waren die teuren Konsequenzen dieser Bonusregelung zu wenig bewusst.»

Solche Mehrerlös-Klauseln sind in der Maklerbranche ab und zu an-

als Kostenfalle

zutreffen. Anwalt Matthias Streiff aus Wetzikon ZH hat ein juristisches Sachbuch zum Maklervertrag publiziert. Er schreibt: «Das Bonushonorar kann ein Viertel, ein Drittel oder die Hälfte des Mehrerlöses ausmachen.»

Im Maklervertrag muss realistischer Verkaufspreis stehen

Streiff betont: «Entscheidend ist jedoch, dass im Vertrag ein realistischer Basispreis genannt wird.» Das heisst: Verkäufer sollten bei Bonusregelungen darauf achten, dass im Maklervertrag ein «korrekter» Verkaufspreis steht, der einigermassen dem aktuellen Marktwert entspricht. Sonst werden Verkäufer vom Makler über den Tisch gezogen.

Das Kantonsgericht Zug musste sich im Dezember 2012 mit einem Fall befassen, bei dem der Makler ebenfalls eine hohe Provision erhielt, weil vereinbart war, dass er die Hälfte des Mehrerlöses einstreichen konnte. So kam er auf 4,17 Prozent der Verkaufssumme. Das Gericht bezeichnete diese 4,17 Prozent als «unverhältnismässig hoch» und kürzte die Provision «auf das übliche Mass von 3 Prozent».

Ernst Meierhofer

Buchtipp: Die eigenen vier Wände

Der K-Tipp-Ratgeber «**Die eigenen vier Wände**» liefert Eigenheimbesitzern die wichtigsten Infos und Tipps zu den Themen, Kaufen, Verkaufen, Bauen und Renovieren. Bestellen Sie das Buch (5. Auflage) auf Seite 34.

Maklervertrag: Vorsicht, Provisionsfalle!

Achten Sie beim Umgang mit Immobilienmaklern auf diese Punkte:

- Holen Sie vor einer Vertragsunterzeichnung mehrere Offerten ein und vergleichen Sie. Versuchen Sie auch, Referenzen einzuholen.

- Meist verlangen Makler eine Pauschalentschädigung von 2 bis 3 Prozent der Verkaufssumme. Falls der Makler bei Mehrerlös eine Bonusentschädigung erhält, kann das sehr teuer werden.

- Bedenken Sie: Bei der Grundstückgewinnsteuer können Sie die Maklerprovision in Abzug bringen. Es gibt aber Steuerämter, die nur 2 Prozent zulassen. Das ist vom Bundesgericht abgesegnet (K-Geld 5/2014).

- Vereinbaren Sie im Maklervertrag einen Mindest-Verkaufspreis. Lassen Sie vorher eine unabhängige Immobilienschätzung machen, damit Sie einen vernünftigen Anhaltspunkt haben (K-Geld 6/2015).

- Machen Sie im Vertrag genau ab, was der Makler machen soll. Meist sind dies: Besichtigung des Verkaufsobjekts, Hilfe beim Festlegen des Verkaufspreises, Marketingmassnahmen, Erstellen einer professionellen Verkaufsdokumentation, Käufersuche, Organisation und Durchführen von Besichtigungen, Verhandlungen mit den Kaufinteressenten, Ausarbeiten des Kaufvertrags (Unterstützung des Notars) und Organisation der öffentlichen Beurkundung des Kaufvertrags mit dem Notar. Falls nötig, organisiert der Makler auch die separat zu bezahlende Schätzung.

- Halten Sie im Vertrag die Spesen fest, die Sie allenfalls separat zum Honorar zahlen müssen. Zum Beispiel für Inserate.

- Maklerverträge haben meist eine befristete Laufzeit. Sie können aber von beiden Parteien jederzeit gekündigt werden, weil Maklerverträge rechtlich eine Form des Auftrags sind. Grundsätzlich erhält der Makler nur ein Honorar, wenn der vermittelte Verkauf der Wohnung bzw. des Hauses tatsächlich stattgefunden hat. Eine Ausnahme besteht, wenn dem Makler eine Entschädigung für Aufwendungen auch für den Fall zugesichert wurde, dass das Geschäft nicht zustande kommt.

- Es gibt Verträge von Maklern, laut denen eine Provision auch dann geschuldet ist, wenn der Kaufvertrag nicht mit jemandem abgeschlossen wurde, den der Makler gefunden hat. Solche Klauseln sollte man im Vertrag streichen.

➤ Aufgefallen

Raiffeisen und die alte Dame

Der lange Arm des US-Steuervogts. In einem Altersheim in der Innerschweiz lebt eine 88-jährige Raiffeisen-Kundin. Sie wurde im April 1928 in New York geboren. Als sie vier Jahre alt war, kehrte ihre Familie in die Schweiz zurück. Da früher kein Doppelbürgerrecht erlaubt war, verzichtete sie 1946 auf das US-Bürgerrecht.

70 Jahre später, zu Beginn des Jahres 2016, schlug ein Mitglied der Bankleitung der Raiffeisenfiliale Kriens LU Alarm. Die Kundin wurde als «US-Person» enttarnt.

Die US-Botschaft in Bern bestätigte auf Anfrage der Tochter zwar: «Unserem Computerprogramm entnehmen wir, dass Ihre Mutter die US-Staatsbürgerschaft im Jahre 1946 abgegeben hat.» Nur: Weder die Botschaft noch Raiffeisen gaben sich damit zufrieden. Ein Formular DS-4083 musste her, erhältlich nur in Washington. Fatca, das neue US-Gesetz, schreibe das vor.

Nach der Intervention von K-Geld verzichtete Raiffeisen dann doch auf das Formular. Die Bank diagnostizierte «eine Lücke im Fatca-Abkommen». Für Personen, die ihren Pass vor 1985 abgegeben hätten, gebe es keine Regelung.

bsi