

Immobilienmakler kennen keine Berufsethik.

... könnte man meinen, denn schwarze Schafe gibt es leider auch in unserer Branche.

Wie man seriöse Makler erkennt, lesen Sie in diesem Merkblatt.

Einfache Händler oder selbsternannte Vermittler tummeln sich leider immer wieder im Immobiliengewerbe und bestätigen die teilweise vorhandenen Vorurteile gegenüber dieser Branche. Professionell arbeitende Makler achten jedoch auf strenge ethische Grundsätze und halten die gesetzlichen und standesrechtlichen Leitlinien konsequent ein. Nachfolgend ein Überblick von gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie ethische Regeln, welche durch Berufsverbände und deren Organisationen festgelegt werden.

Beachtung der Standesregeln durch den Makler.

In Anlehnung an internationale Gepflogenheiten wurden Standesregeln* aufgestellt, die seit 2007 in Kraft sind. Diese umfassen folgende Punkte:

1. Allgemeine Bestimmungen mit Grundsätzen zu Berufsausübung, Sorgfalt und Verantwortung, Dienstleistungsqualität, Unabhängigkeit, Berufsgeheimnis, Rechenschaftspflicht, Kundengelder, Vermeidung von Interessenkonflikten, Pflichten des Finanzintermediärs, Berücksichtigung von Spezialgesetzen, Informationspflichten gegenüber dem SVIT Schweiz.
2. Grundsätze der Geschäftstätigkeit, speziell hinsichtlich Honoraren, Logo und Werbung.
3. Verhalten gegenüber Mitgliedern mit den Themen Fairness und Kollegialität, Sanktionen, Verfahren und Schlussbestimmungen.

Ein Makler, welcher dem Berufsverband unterstellt ist muss sich bei der Ausübung seiner Tätigkeiten stets an diese Standesregeln halten. Zusätzlich zum Erlass von gesamtschweizerischen Standesregeln hat der Berufsverband alle Vorkehrungen getroffen, damit die Ausbildung des Maklers professionalisiert und erweitert wird und somit die Berufsethik und Seriosität für den Makler eine grosse und entscheidende Rolle einnehmen wird. Der seriöse Makler will sich von „einfachen Vermittlern“ differenzieren.

Zu Einhaltung der Standesregeln gibt es zudem ein Standesgericht, welches sowohl von Kunden wie auch von Maklern des Verbandes angerufen werden kann und grobe Verstösse gegen die Standesregeln behandelt.

Gesetzliche Leitlinien

Auch das Gesetz, insbesondere OR 413ff und die Rechtsprechung regeln folgende weitere wichtige Punkte im Maklerrecht:

Abgrenzung zur Doppelmäkelei

Immer wieder steht die Frage im Raum, ob Makler ohne das Wissen der Kunden von Käufern und Verkäufern Honorare beziehen dürfen. Dieses Vorgehen würde dem Image der Makler schaden und ist in speziellen Fällen gesetzeswidrig.

Ein seriös arbeitender Makler distanziert sich klar von der Doppelmäkelei. Je nach Auftragsart ist es ihm gemäss aktueller Rechtsprechung gar nicht erlaubt, für beide

Vertragsseiten tätig zu sein. Er wird dem Auftraggeber sogar vertraglich zusichern, dass er keine verdeckte Doppelmäkelei betreibt. Falls der Makler trotzdem von der Gegenseite Honorare beziehen will, muss er dies seinem Auftraggeber sofort anzeigen.

Entgegennahme von Kundengeldern

Grundsätzlich sind die Immobilienmakler nicht dem Geldwäschereigesetz unterstellt, da sie nur als Vermittler zwischen Käufer und Verkäufer agieren, nicht aber als Finanzintermediäre. Der Makler wird gemäss Standesregeln verpflichtet, die Kundengelder immer getrennt vom eigenen Vermögen und auf getrennten Bank- und Postkonten, lautend auf den Namen des Kunden, aufzubewahren. Die getrennt aufbewahrten Kundengelder müssen so angelegt sein, dass sie von den Kunden jederzeit zurückgefordert werden können.

Rückgabe von Reservationsgeldern

Im Rahmen eines Verkaufs kann es zu Reservationszahlungen kommen, welche vom Käufer vor der Beurkundung an den Verkäufer geleistet werden. Insbesondere bei Neubauprojekten mit Stockwerkeigentumseinheiten fordern Kreditgeber je nach Bonität des Erstellers, eine gewisse Anzahl Kaufzusagen, bevor der Baukredit gesprochen wird. Auch im Verkaufsprozess von Bestandesimmobilien werden vermehrt Reservationsverträge abgeschlossen.

Obschon diesen privatrechtlichen Verträgen (ohne öffentliche Beurkundung) kein öffentlich-rechtlicher Charakter zukommt, sind Reservationsverträge in der Immobilienbranche verbreitet und binden den Käufer zumindest moralisch. Gemäss einem sehr alten Bundesgerichtsurteil muss auch heute noch davon ausgegangen werden, dass ein vertraglich vereinbartes Reuegeld nicht in jedem Fall durchsetzbar ist und der Verkäufer dem Kaufinteressenten bei einem Käuferrückzug nur seine belegbaren Kosten in Rechnung stellen kann. Auch der Verkäufer kann grundsätzlich von einem Reservationsvertrag zurücktreten und das Objekt an einen anderen Interessenten veräussern.

In der Immobilienbranche gehen die Meinungen auseinander, was die Entgegennahme von Reservationszahlungen betrifft. Falls der Makler die Gelder entgegennimmt, stellt sich die Frage, ob er diese dem Verkäufer weitergibt oder zur Deckung seiner Honoraransprüche zurückhält. Rechtlich würde der Anspruch an ein Erfolgshonorar meist

erst mit der Beurkundung des Kaufvertrages wirksam. Je nach Situation bevorzugen jedoch Käufer, die Reservationszahlung an einen treuhänderisch und seriös agierenden Makler zu bezahlen. Es könnte schwierig sein, die Reservationsgelder vom privaten Verkäufer sofort zurück zu erhalten. Andere Käufer wiederum wünschen das Geld direkt an den Eigentümer zu zahlen, weil sie nicht sicher sind, ob die Gelder vom Immobilienmakler treuhänderisch aufgehoben werden.

Kündigung von Maklerverträgen

Maklerverträge sind rechtlich einfache Aufträge und jederzeit kündbar, ausser zu Unzeit. Das Kündigungsrecht ist zwingend und kann vertraglich weder ausgeschlossen noch beschränkt werden. Auch für fixe Dauer abgeschlossene Maklerverträge können jederzeit widerrufen werden. Das Kündigungsrecht kann von jeder Vertragspartei, also auch vom Makler beansprucht werden. Zu beachten ist die Kündigung zu Unzeit, welche Schadenersatzansprüche mit sich ziehen. Als Kündigung zu Unzeit sind zwei Zeitpunkte besonders zu beachten:

1. Kündigung in der Vorbereitungsphase eines Maklers, d. h. wenn er Zeit und/oder Geld in die Vorbereitung eines Verkaufsmandats investiert hat und durch die (vorzeitige) Kündigung keine Gelegenheit hatte, den Verkauf herbeizuführen. Hier kann der Makler seine Aufwendungen in Rechnung stellen.
2. Kündigung falls ein Käufer vorhanden ist, d. h. wenn der Makler einen kaufwilligen Interessenten zu den mit dem Auftraggeber festgelegten Konditionen gefunden hat. Hier bleibt der Maklerlohnanspruch bestehen, auch wenn der Verkauf sich erst nach der Kündigung des Maklervertrags ergeben hat.

Schiedsgericht durch den Berufsverband.

Der SVIT hat eine Schiedsgerichtsordnung erlassen, welches jedes Mitglied im Vertrag mit seinen Kunden vereinbaren kann. Dadurch werden Streitigkeiten rasch und mit wenig Kosten von einem Schiedsgericht beurteilt.

Tipp: Kontrollieren Sie Ihren Makler auf Fachkompetenz!

Es gibt sehr viele Immobilienfachleute, die sich anbieten, Liegenschaften zu verkaufen. Wie auch in anderen Branchen sind aber nicht alle selbsternannten Fachleute tatsächlich in der Lage, professionelle Unterstützung zu bieten. Der Makler kann sich dem Auftraggeber gegenüber

nur durch Ausbildung, Erfahrung und seriöses Geschäftsgebaren in ein professionelles Licht rücken. Es kann zwischen den verschiedenen Marktteilnehmern qualitativ differenziert werden. Nachfolgende Kriterien und Fragen können einem Auftraggeber helfen, den Makler auf seine Qualitäten und sein professionelles Geschäftsgebaren hin zu prüfen:

MAKLER - CHECKLISTE

- Ist der Makler in der Lage, den Liegenschaftswert bei einem Verkaufsmandat in einer kurzen Beurteilung bekannt zu geben und den möglichen Verkaufswert zu begründen?
 - Betreut er weitere Mandate im Marktgebiet, die Synergien für das Verkaufs- oder Vermietungsobjekt ergeben?
 - Kann er aus Sicht eines möglichen Käufers oder Mieters sowohl die Vor- wie auch Nachteile einer Immobilie erläutern und auf potentielle Schwierigkeiten im Verkaufs- oder Vermietungsprozess hinweisen?
 - Verfügt er über lokale Marktkenntnisse? Dabei ist es unabdingbar, dass sich die Fachleute nicht nur mit Schätzungen, sondern auch mit erfolgreichen Verkäufen und Vermietungen profiliert haben.
 - Beherrscht er das Immobilienmarketing? Weiss er, wie ein definierter Markt mit geeigneten Marketing-Massnahmen bearbeitet wird, um die potentiellen Käufer oder Mieter für die Immobilie zu erreichen?
 - Ist er als Fachmann in der entsprechenden Region anerkannt? Was berichten andere Marktteilnehmer wie Banken, Notare oder Rechtsanwälte über ihn?
 - Verfügt der Fachmann über eine kaufmännische Grundausbildung, ein Berufsdiplom, z. B. den Eidg. Immobilienrehändler, Immobilienmakler oder Immobilienschätzer mit Eidg. Fachaussweis und über eine langjährige, erfolgreiche Berufserfahrung im Immobilienbereich?
 - Ist er einem Berufsverband angeschlossen, etwa dem SVIT bzw. USPI in der Westschweiz?
- Als Makler sollte er wenn möglich Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer, SVIT SMK Schweiz sein.

Autor: Claude Ginesta



Claude A. Ginesta ist Eidg. dipl. Immobilienrehändler und CEO / Inhaber von Ginesta Immobilien AG. Das Unternehmen wurde 1944 gegründet und ist auf den Verkauf von Immobilien im Wirtschaftsgebiet Zürich und Graubünden spezialisiert. Für Objekte mit überregionalem Charakter ist das Unternehmen mit Niederlassungen in Küsnacht, Zürich, Winterthur, Horgen, Pfäffikon SZ, St. Moritz und Chur schweizweit als Makler tätig.

Herausgeber der Illusionen-Reihe

Ginesta Immobilien AG, www.ginesta.ch