

# Makler: Es geht häufig auch güns

**Für den Verkauf einer Immobilie verlangen viele Makler eine Provision von 2 bis 3 Prozent des Verkaufspreises. Eine preisgünstige Alternative sind Makler, die ein fixes Honorar verlangen.**

► Wer sein Haus oder seine Wohnung verkaufen will, kann das selbst tun oder einen Makler damit beauftragen. In der Schweiz wird schätzungsweise die Hälfte aller Immobilien mit Hilfe eines Maklers verkauft. Das ist für die Verkäufer bequemer: Die Fachleute übernehmen das Inserieren, die Verkaufsgespräche und zahlreiche Formalitäten bis zum Abschluss des Geschäfts beim Notar. Dank gezielter Werbemassnahmen und Verhandlungsgeschick verkaufen Makler eine Immobilie möglicherweise rascher und zu einem besseren Preis als der Besitzer selbst.

Diese Dienstleistungen aus einer Hand sind teuer: In der Regel verlangen Makler 2 bis 3 Prozent der Verkaufssumme. Das ist ein gutes Geschäft – zumal die Immobilienpreise in den letzten Jahren stark anstiegen. Das hat neue Unternehmen auf den Plan gerufen: Sie

bieten Maklerdienstleistungen zu einem günstigen Pauschalpreis an. Sie argumentieren, dass der Aufwand, eine Liegenschaft zu verkaufen, in etwa gleich bleibt – egal, ob der Verkaufspreis 500 000 Franken oder 2 Millionen beträgt.

Welches Honorar und welche Zusatzauslagen hätte ein Makler für den Verkauf eines bestimmten 5-Zimmer-Reihenhauses in Neftenbach ZH zum Preis von 1 Million Franken kassiert? K-Geld holte Offerten bei vier Immobilienmaklern ein, die auf einer prozentualen Provisionsbasis arbeiten – sowie bei vier Fixpreismaklern. Annahmen: 10 Hausbesichtigungen mit ernsthaften Interessenten und dass bis zum Verkaufsabschluss sechs Monate verstreichen (siehe Tabelle).

Der Vergleich zeigt: Die Dienstleistungen bei klassischen Immobilienmaklern sind massiv teurer als

bei solchen mit Pauschalpreisen. Am meisten kostet der Verkauf durch Remax Winterthur. Das Honorar beträgt 3 Prozent. Das sind 30 000 Franken. Hinzu kommt die Weiterverrechnung von Drittkosten, wie Aufschalten des Verkaufsobjekts im Internet oder Aufstellen einer Verkaufstafel in der Höhe von 1750 Franken. Der Maklerpreis beträgt also total 31 750 Franken. Bei den übrigen traditionellen Maklern im Vergleich zahlt man insgesamt 21 150 (Betterhomes Standard) bis 30 000 Franken (Inderbitzin Immobilien).

## Provision ist meist erst nach erfolgreichem Verkauf fällig

Einen Bruchteil davon kostet der Verkauf der Liegenschaft über den Fixpreismakler Simplehouse mit Hauptsitz in Schaffhausen. Für das Gesamtpaket zahlt man 5800 Franken. Inbegriffen sind Marktwertschätzung, Verkaufsdokumentation, Internetvermarktung, Verkaufsbetreuung, Besichtigungen sowie Verkaufsabschluss. Mit einem Pau-

schalpreis von 3580 Franken ist der Fixpreismakler Immobifix noch günstiger. Allerdings sind in diesem Preis die Termine für Hausbesichtigungen durch Interessenten nicht inbegriffen. Diese müssen Immobilienbesitzer selbst durchführen.

Zu beachten ist: Bei Maklern ist die Provision erst im Erfolgsfall, also nach der Vermittlung eines konkreten Interessenten oder nach erfolgtem Verkaufsabschluss geschuldet. Kommt ein Verkauf nicht zustande, muss man in der Regel nur die entstandenen Aufwendungen für Inserate und Prospekte übernehmen.

Die Fixpreismakler hingegen bitten Verkaufswillige schon vorher zur Kasse: Bei Simplehouse ist der ganze Paketpreis im Voraus fällig, bei Myhausverkauf nach Fortschritt und bei Neho sowie Immobifix zahlt man einen Teil im Voraus, den Rest bei Verkaufsabschluss. Scheitert der Verkauf, ist das Geld verloren. Lediglich Simplehouse verspricht eine Geld-zurück-Garantie, falls das Unternehmen das Haus nicht in der vereinbarten Zeitspanne zum festgelegten Schätzpreis veräussern kann.

## Vergleich: Maklerkosten für den Verkauf eines 5-Zimmer-Reihenhauses

**Annahmen:** Das Einfamilienhaus in Neftenbach ZH wird für 1 Million Franken verkauft. Der Verkauf erfolgt innert 6 Monaten, 10 Besichtigungen werden durchgeführt

Geschäftsmodell	Honorar	Extrakosten	Maklerpreis total	Exklusivität des Vertrags	Fälligkeit des Honorars
<b>Makler auf Provisionsbasis</b>					
Betterhomes Standard	20 000.–	1050.–	<b>21 050.–</b>	Nein, ausser Internetinserate	Bei Verkaufsabschluss
Era Winterthur	25 000.–	0.–	<b>25 000.–</b>	Ja	Bei Verkaufsabschluss
Inderbitzin Immobilien	30 000.–	0.–	<b>30 000.–</b>	Ja	Bei Verkaufsabschluss
Remax Winterthur	30 000.–	1750.–	<b>31 750.–</b>	Ja, wird angestrebt	Bei Verkaufsabschluss
<b>Makler mit Fixpreis</b>					
Immobifix	3580.– <sup>1</sup>	0.–	<b>3580.–</b>	Nein	Hälfte im Voraus, Hälfte bei Verkaufsabschluss
Myhausverkauf	12 062.–	0.–	<b>12 062.–</b>	Nein	Nach Fortschritt
Neho	7500.–	2000.– <sup>2</sup>	<b>9500.–</b>	Ja	3000.– im Voraus, Rest bei Verkaufsabschluss
Simplehouse	5800.–	0.–	<b>5800.–</b>	Nein	Im Voraus

<sup>1</sup> Hausbesichtigungen muss der Besitzer selber durchführen

<sup>2</sup> Preis für bis 10 Hausbesichtigungen

Alle Preise in Franken, inkl. MwSt.

Quelle: Angaben der Maklerfirmen



DDP IMAGES

**Zu verkaufen:** Viele Eigenheimbesitzer beauftragen einen Makler mit der Suche nach einem Käufer

Die klassischen Immobilienmakler verteidigen ihre hohen Provisionen und zweifeln die Qualität der Dienstleistungen von Fixpreismaklern an. Saranda Gashi von Era Franchise Suisse AG etwa sagt, es bestehe die Gefahr, dass eine Liegenschaft zu tief bewertet und unter Wert verkauft werde. So verliere der Kunde Geld. Ein klassischer Makler hingegen hole das Beste für den Kunden heraus.

Ins gleiche Horn stösst Alex Inderbitzin von Inderbitzin Immobilien in Andelfingen ZH. Er behauptet, dass er in den meisten Fällen einen besseren Verkaufspreis erziele, als sich der Kunde gewünscht habe. Pauschalanbieter hingegen hätten kein Interesse, ein Objekt zu einem höheren Preis zu verkaufen.

## Fixpreismakler automatisieren Abläufe und sind so preiswerter

Die Fixpreismakler räumen ein, dass sie die Möglichkeiten des Digitalzeitalters nutzen und gewisse Prozesse automatisieren. Die tie-

feren Kosten würden sie den Kunden weitergeben. Das Provisionsmodell stamme noch aus einer Zeit, als Makler über Netzwerke und Know-how verfügen mussten, um ein Objekt zu veräussern. Heute hingegen würden praktisch alle Interessenten eine Immobilie direkt übers Internet suchen.

Heiko Packeiser vom Fixpreismakler Necho stellt auch in Frage, dass traditionelle Makler tatsächlich einen höheren Verkaufspreis erzielen. Grund: Die Banken arbeiten mit den gleichen Daten und Systemen wie Fixpreismakler, um den Wert einer Immobilie zu ermitteln. Einen unrealistisch hohen Wert würde eine Bank kaum finanzieren. «Deshalb ist der Verhandlungsspielraum sehr klein geworden», sagt Packeiser.

Und Thomas Engel von Myhausverkauf bezweifelt, dass beim klassischen Maklermodell genügend Anreize bestehen, eine Liegenschaft teurer zu verkaufen. «Denn je günstiger das Objekt, desto mehr Interessenten. Und desto rascher kann mit weniger Aufwand der Verkauf abgeschlossen und die Provision kassiert werden.» **Thomas Lattmann**

## Tipps: Einen Maklervertrag können Sie jederzeit kündigen

Wer einen Immobilienmakler engagiert, sollte folgende Punkte beachten:

- Holen Sie vor einer Vertragsunterzeichnung mehrere Offerten und Referenzen ein.
- Im Maklervertrag sollte ein Mindestverkaufspreis ausdrücklich beziffert sein.
- Der Maklervertrag muss die Provisionshöhe und allfällige Spesen genau festschreiben. Wichtig ist es, zu vereinbaren, wann die Provision geschuldet ist und welche Entschädigungen anfallen, wenn der Verkauf nicht zustande kommt.
- Beide Parteien können einen Maklervertrag jederzeit kündigen. Grund: Es handelt sich rechtlich um

eine Form des Auftrags. Feste Laufzeiten oder Kündigungsfristen sind rechtlich unwirksam. Unterschreiben Sie keinen Vertrag, bei dem Sie im Falle der Kündigung ein Pauschalhonorar schulden, das über den tatsächlichen Aufwand hinausgeht.

- Einen vorgefertigten Vertrag muss man nicht akzeptieren. Nehmen Sie sich insbesondere vor Klauseln in

acht, nach denen der Makler das Honorar auch dann beansprucht, wenn der Käufer nicht durch ihn vermittelt wurde.

Zudem können Maklerverträge Exklusivitätsklauseln enthalten, die dem Verkäufer verbieten, noch einen anderen Makler anzustellen. Wer sich nicht einschränken lassen will, sollte solche Passagen im Vertrag streichen.