

Der Maklerlohn

Der Immobilienmarkt ist für viele Käufer und Verkäufer Neuland. Daher holen sie sich die Unterstützung eines Maklers – im Schweizer Gesetz noch als Makler bezeichnet –, der sie bei der Suche nach der besten Verkaufs- bzw. Kaufmöglichkeit unterstützt. Diese Zusammenarbeit führt häufig zur Frage, wann der Maklerlohn geschuldet ist (oder eben nicht).

Maklerlohn – variantenreiche Gestaltung möglich

Der Maklerlohn wird in aller Regel als Provision ausgestaltet. Ohne gegenteilige Abrede deckt er auch die Auslagen des Maklers ab (unter anderem die Erstellung des Verkaufsexposés). Es steht den Parteien jedoch frei, eine andere Regelung zu treffen. Häufig anzutreffen sind Pauschalbetrag oder eine Kombination aus Pauschalbetrag zuzüglich Provision ab einem gewissen Preis (Erfolgsbeteiligung). Auch die Höhe ist den Parteien überlassen. Bei Grundstückkaufverträgen gibt das Gesetz dem Richter jedoch die Möglichkeit, einen unverhältnismässig hohen Lohn auf einen «angemessenen» Betrag herabzusetzen, der je nach Region und den konkreten Umständen variiert. Als allgemeine Richtschnur gilt eine Provision von bis zu ca. 3% des Verkaufspreises noch als angemessen.

Der psychologische Zusammenhang

Verdient hat der Makler seinen Lohn, wenn er seine vereinbarte Tätigkeit erfüllt und diese zum Vertragsabschluss zwischen Käufer und Verkäufer geführt hat. Je nach Vereinbarung muss er einen Interessenten nachweisen bzw. eine Abschlussmöglichkeit eröffnen (sog. Nachweismäkelei) oder, zusätzlich dazu, den Abschluss des späteren Kaufvertrags vermitteln und aktiv fördern, beispielsweise indem er den Kaufvertrag aushandelt (sog. Vermittlungsmäkelei). Knackpunkt bildet in der Praxis jedoch oft die Frage, ob ein genügender Zusammenhang zwischen der Tätigkeit des

Maklers und dem späteren Vertragsabschluss besteht. Die Tätigkeit des Maklers muss nicht die einzige und ausschlaggebende Ursache des Vertragsabschlusses sein. Es genügt, wenn zwischen der Tätigkeit und dem Kauf- beziehungsweise Verkaufsentschluss der anderen Partei ein «psychologischer Zusammenhang» besteht. Dies vorausgesetzt ist der Maklerlohn auch dann geschuldet, wenn der Maklervertrag vor dem Abschluss des späteren Kaufvertrages beendet und/oder ein neuer Makler beauftragt wurde. Kein Maklerlohn ist hingegen geschuldet, wenn der Auftraggeber nach der Beauftragung eines Maklers selbst einen Käufer sucht und dies ohne Mithilfe des Maklers zum Vertragsabschluss führt.

Nicht zwei Herren gleichzeitig dienen

Grundsätzlich darf ein Makler auch im Immobiliengeschäft für beide Seiten – Käufer und Verkäufer – tätig sein (sog. Doppelmäkelei). Einem solchen Vorhaben sind aufgrund des drohenden Interessenkonflikts (enge) Grenzen gesetzt. Im Falle der Nachweismäkelei ist dies grundsätzlich unproblematisch, weil der Makler nicht in die Aushandlung der Vertragsbedingungen involviert ist. Ein Vermittlungsmakler gerät hingegen praxisgemäss zwangsläufig in einen Interessenkonflikt: Er muss für den Käufer den tiefstmöglichen und für den Verkäufer den höchstmöglichen Preis aushandeln. Als Konsequenz des Interessenkonflikts ist sowohl der Maklervertrag mit dem Käufer als auch derjenige mit dem Verkäufer nichtig. Der Makler verliert beiden gegenüber seinen Lohnanspruch.

Individuelle Lösungen

Das Gesetz lässt den Parteien viel Spielraum. Erscheint der Vertrag mit dem Makler im Kontext des Immobilien(ver)kaufs häufig als Nebensache, lohnt sich dennoch das Studium der Bestimmungen. Nur wer den Inhalt kennt und versteht, ist gefeit vor (bösen) Überraschungen. <

« Ist der Maklerlohn in jedem Fall geschuldet? »



JULIEN BOULTER, MLAW., hat seinen Tätigkeitsschwerpunkt in der Beratung bei vertragsrechtlichen Fragestellungen und führt Zivilprozesse. Er ist Rechtsanwalt bei Thouvenin Rechtsanwälte KLG, Zürich, www.thouvenin.com

Haben Sie Wunschthemen, die wir in dieser Rubrik behandeln sollten? Dann senden Sie uns diese an: zurechtgefragt@archithema.ch