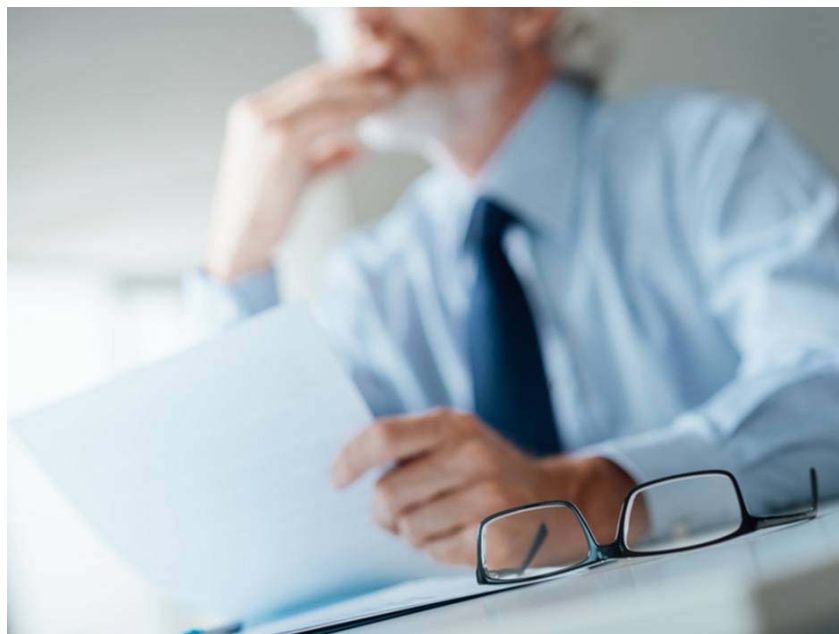


Maklervertrag: Diese 7 Fehler sollten Immobilienvermittler vermeiden

Ist ein Vertrag wasserdicht, so beugt das späteren Diskussionen und Streitereien vor. Das gilt auch bei Verträgen zwischen Immobilienmaklern und ihren Kunden. Ein Überblick über die häufigsten Fehler in Maklerverträgen.



Ein Fehler im Maklervertrag kann schwere Folgen haben, bis hin zum Verlust der Provision. Foto: StockPhotoPro/stock.adobe.com

Wer sich als Makler für seine Kunden einsetzt, will dafür auch angemessen entlohnt werden. Jedoch kann es schon leicht zu Problemen kommen, wenn schon ganz am Anfang Fehler gemacht werden – im Maklervertrag. Diese Fehler sollten Immobilienprofis vermeiden.



INHALTSÜBERSICHT

- [1. Fehler: Keine Schriftform, keine Belege](#)
- [2. Fehler: Keine Vereinbarung zu Drittkosten](#)
- [3. Fehler: Keine Kündigungsmodalitäten vereinbart](#)
- [5. Fehler: Konventionalstrafe vergessen](#)
- [6. Fehler: Kein Ausschluss der Kausalität](#)
- [7. Fehler: Haftungsfallen bei Vertretung](#)

1. Fehler im Maklervertrag: Keine Schriftform, keine Belege

Vertrauen ist gut, Schriftform ist besser: Zwar kann ein Maklervertrag auch mündlich und mit Handschlag gültig abgeschlossen werden, doch kommt es später zu Unstimmigkeiten, ist das schwer zu beweisen. Rechtsanwalt Visar Keraj von der Kanzlei Adreno AG in Rorschacherberg erklärt: „Weder das Auftragsrecht, auf welches die Bestimmungen über den Mäklervertrag verweisen, noch die Bestimmungen über den Mäklervertrag enthalten Regelungen über eine allfällige Schriftform.“ Deshalb: Alle wichtigen vertraglichen Abreden schriftlich fixieren!

Für den Fall, dass ein Maklervertrag stillschweigend zustande kommt, sollten die **Beweise dafür genau dokumentiert** werden. Laut Keraj kann das zum Beispiel sein, wenn eine Rechnung beglichen oder ein bestimmter Geldbetrag überwiesen wird.

Tipp: Mit der Immobiliensoftware von Immowelt ist es möglich, ein gesichertes Exposé zu verschicken. Dieses kann der Interessent erst öffnen, wenn er die beigefügte Widerrufsbelehrung gelesen und sich mit den Vertragsbedingungen einverstanden erklärt hat. Die Information darüber, wann der Kunde sein Einverständnis erklärt hat, lässt sich zudem automatisch wieder in die Software importieren.



Rechtsanwalt Visar Keraj von der Kanzlei Adreno AG in Rorschacherberg. Foto: privat

wir empfehlen

2. Fehler: Keine Vereinbarung zu Drittkosten oder auch Aufwendungsersatz

Selbst wenn am Ende aller Mühen kein Vertragsabschluss steht, können sich Makler über den Aufwendungsersatz oder auch Aufwandsentschädigung zumindest einen Teil ihrer Kosten zurückerstatten lassen. Zum Beispiel die **Kosten für Inserate im Internet, Broschüren, oder Reisespesen**. Voraussetzung ist allerdings, dass dies im Maklervertrag so vereinbart wurde (Art. 413 Abs. 3 OR). „Ohne anderweitige Vereinbarung gelten sämtliche Kosten als im Maklerlohn eingeschlossen“, sagt Keraj.

Makler sollten den Aufwendungsersatz stets schriftlich vereinbaren und **genau definieren, welche Kosten er umfasst**. Rechtsanwalt Dr. Boris Grell aus Zürich sagt: „Dabei darf der Makler allerdings nicht seinen eigenen Arbeitsaufwand hinzurechnen, denn dieser wird im Erfolgsfall bereits durch die Provision entlohnt.“ Zudem bringe es das Geschäftsmodell des Maklers mit sich, dass nicht jedes Geschäft erfolgreich nachgewiesen beziehungsweise vermittelt werden könne, er jedoch für die erfolgreichen Geschäfte angemessen entschädigt werde.

Grell empfiehlt, **die Kosten am besten pauschaliert zu vereinbaren sowie als monatliche Zahlungen**, um dem Auftraggeber die Abrechnung der effektiv getätigten Drittaufwendungen nicht im Einzelnen ausweisen und mühsam eintreiben zu müssen.



LINK-TIPP

[Lesen Sie mehr dazu, wie Sie den Aufwendungsersatz richtig vereinbaren.](#)



3. Fehler: Keine Kündigungsmodalitäten vereinbart

Gemäss den auftragsrechtlichen Bestimmungen, auf die das Maklerrecht verweist, kann ein Auftrag laut Keraj jederzeit von beiden Seiten widerrufen oder gekündigt werden. Dennoch raten beide Rechtsexperten, Kündigungsmodalitäten in Vertrag hineinzuschreiben. Grell meint: „Hier reicht auch eine **Minimalfrist für die Auftragsdauer**. Selbst wenn diese nicht gültig ist, kann der Makler damit dem Käufer eventuell beibringen, nicht kurzfristiger zu kündigen.“

Zudem gibt es einen Fall, in dem die Vereinbarung im Maklervertrag nützlich sein kann: Eine **Kündigung zur Unzeit**. Diese ist allerdings nicht unumstritten.



Auch wenn der Maklervertrag stets gekündigt werden darf, sollten Makler hierbei eine rote Linie ziehen und eine Kündigungsfrist in den Vertrag aufnehmen. Foto: Roman Rvachov/stock.adobe.com

Kündigung zur Unzeit

Wenn die Kündigung zur Unzeit erfolgt, kann der Makler **Schadensersatz vom Auftraggeber einfordern** (Art. 412 Abs. 2 OR in Verbindung mit Art. 404 OR). „Dafür muss der Makler allerdings vor Gericht beweisen können, dass es sich um Unzeit handelt, die er nicht selbst zu verantworten hat und ein konkreter, in Franken genau quantifizierbarer Schaden durch die vorzeitige Kündigung verursacht wurde“, sagt Grell.

Die Unzeit lässt sich unter Umständen durch die Kündigungsmodalitäten im Maklervertrag begründen. Dafür wird laut Grell oft im Vertrag eine Minimalfrist in Kombination mit einer weiteren Kündigungsfrist von mehreren Monaten vereinbart, sodass darauffolgend gekündigt werden könnte. „So kann sich der Makler auf den Standpunkt stellen, dass er damit gerechnet hätte, bis in einem halben Jahr einen passenden Käufer zu finden“, sagt Grell. Keraj nennt eine **Beispielformulierung**:

„Dem Beauftragten wird für die Auftragsdauer von 6 Monaten der Alleinauftrag (exklusiv) für die Vermittlung des Verkaufs eingeräumt.

Der Vertrag verlängert sich jeweils um drei Monate, wenn er nicht von einer Vertragspartei unter Einhaltung der Kündigungsfrist von einem Monat zum Vertragsende schriftlich gekündigt wird.“

Für den Beweis des Schadens gibt es im Vertrag keine Grundlage. Die einzige Möglichkeit für einen solchen Schaden wäre laut Grell, dass ein Kunde kurz vor Vertragsschluss steht und zahlungswillig ist, der Vertrag also fast zustande kommt – und der Auftraggeber dem Makler dann kündigt. Rechtsanwalt Grell rät: „Für diesen Fall empfiehlt es sich, **im Maklervertrag eine sogenannte Provisionsgarantie vorzusehen**, damit sich der Makler seine Entschädigung sichern kann.“ Diese gelte selbst dann, wenn der Auftraggeber daraufhin trotzdem nicht mehr verkaufen wolle.

4. Fehler: Verzicht auf Alleinvermittlungsauftrag oder Exklusivmandat

Schliesst der Auftraggeber einen zweiten Maklervertrag ab und dieser Dritte vermittelt dann die Immobilie, so geht der erste Makler leer aus. Keraj empfiehlt daher, nach Möglichkeit ein Exklusivmandat, auch Alleinvermittlungsauftrag genannt, zu vereinbaren. „Das bietet den Vorteil, dass **keine Konkurrenz vorhanden** ist.“ Allerdings müssten Exklusivmäkler beachten, dass sie verpflichtet seien, für ihre Auftraggeber tätig zu werden.

5. Fehler: Konventionalstrafe vergessen

Für den Fall, dass **eine der Parteien den Maklervertrag verletzt** – insbesondere das Exklusivmandat –, rät Grell, eine Konventionalstrafe zu vereinbaren. Denn: Nur mit dieser kann der Makler bei Vertragsverletzung den ihm entstandenen Schaden wegen des Nichtverkaufs wieder ausgleichen. Die Strafhöhe kann sich laut ihm beispielsweise am **Wert des Verkaufsobjektes** oder dem **entgangenen Gewinn**, beziehungsweise der vertraglich im Erfolgsfall vereinbarten Provision, orientieren. Wie viel konkret angemessen ist, hängt jedoch stark vom Einzelfall ab. Keraj rät: „In jedem Fall sollte die Strafe den ungefähren Schaden nicht übersteigen.“ Denn: Wird die Konventionalstrafe zu hoch angesetzt, kann sie vor Gericht herabgesetzt werden (Art. 163 OR). „Somit kämen für den Makler bei der Durchsetzung seines Anspruches

zusätzliche Anwalts- und Gerichtskosten hinzu“, warnt Keraj.

Wichtig: Makler dürfen das jederzeitige Kündigungsrecht auch nicht mit einer Konventionalstrafe erschweren oder verhindern. „Dies würde dem zwingenden Recht widersprechen“, so Grell. Der Kunde dürfe nicht für ein vom Gesetz geschütztes Verhalten bestraft werden, zum Beispiel dafür, dass er vor der Vermittlung eines kaufwilligen Interessenten den Maklervertrag kündigt. Die Folge: Die Konventionalstrafe ist ungültig.



6. Fehler: Kein Ausschluss der Kausalität

Flüsterpost kann für Makler schädlich sein. Zum Beispiel, wenn ein Interessent sich nach der Besichtigung mit Freunden trifft und von der Immobilie erzählt, und einer seiner Freunde sich das Objekt anschauen will und direkt zum Verkäufer geht. Der Makler hätte zwar zum **Vermittlungserfolg nicht oder nur sehr indirekt beigetragen**, doch dieser Zusammenhang – auch Kausalzusammenhang oder Kausalität genannt – ist nicht offensichtlich, „beziehungsweise die Zuarbeit des Maklers zum Kaufentscheid dieses Dritten ist unklar“, so Grell. Dann ist die Provision dahin.

„Genau für solche Fälle sollten Makler im Maklervertrag den Kausalzusammenhang zwischen Kaufentscheid des Käufers und der Tätigkeit des Maklers vertraglich ausschliessen“, sagt Grell, „insbesondere für den Fall, dass der **Verkaufstipp** durch eine vom Makler adressierte Person an eine Drittperson weitergereicht wird.“ Die Folge: Der Provisionsanspruch bleibt erhalten.



LINK-TIPP

[So beweisen Sie Ihren Vermittlungserfolg.](#)

7. Fehler: Haftungsfallen bei Vertretung



Wenn ohne Wissen des Maklers ein Kollege den Job übernimmt, drohen erhebliche Haftungsfallen. Foto: iStock.com/Ababsolutum

Immobilienprofis müssen gemäss Artikel 398 des Obligationenrecht ihre Arbeit grundsätzlich persönlich erledigen – doch was, wenn Makler Huber krank ist und sein Kollege Müller aushelfen soll? Oder in der Mittagspause an seiner Stelle ans Telefon geht, mit Hubers Briefpapier korrespondiert und Vorabzahlungen kassiert? Das kann heikel werden, denn: Das führt in der Regel dazu, dass Müller als **Hilfsperson** von Huber behandelt wird und Makler Huber **für alle seine Handlungen haftet** (Art. 101 OR).

„**Makler sollten darum die Substitution oder auch Vertretung vertraglich regeln und vom Auftraggeber genehmigen lassen**“, rät Keraj. Je genauer die Parteien ihren gemeinsamen Weg bestimmen, desto weniger würden sich nachträglich rechtlich zu beantwortende Fragen stellen – und das Haftungsrisiko werde minimiert.

Fazit: So gut wie möglich im Maklervertrag absichern

„Makler gehen sehr stark in Vorleistung für eine sehr hohe Summe“, sagt Grell, „eben darum sollten sie sich im Maklervertrag so gut absichern, wie nur möglich.“ Über Vereinbarungen wie die Konventionalstrafe oder den Ausschluss des Kausalzusammenhangs schützen sie ihren Provisionsanspruch vor Unklarheiten und Vertragsverletzungen. Sollte ein Vertrag dennoch nicht zustande kommen, bekommen sie über die Aufwandsentschädigung zumindest einen Teil der Kosten wieder rein.

Für das Aufsetzen des Maklervertrages sollten Makler einen Rechtsanwalt zu Rate zu ziehen, so gehen sie sicher, dass die Vereinbarungen auch wirksam sind.

Isabel Naus

Ihre Meinung zählt

Beitrag teilen

| Ω (0)



Diese Artikel könnten Sie auch interessieren



Unzulässige Formulierungen: Kleine Fehler können für Makler teuer werden
Neuen Kommentar schreiben



Maklerpflichten: Bei Verstößen droht eine Schadenersatzklage



Die Pflichten des Auftraggebers: Dann steht Maklern Schadenersatz zu

Ihr Kommentar*