

Hausverkauf: So finden Sie den passenden Makler

Wer sein Eigenheim nicht selbst verkaufen will, kann einen Makler engagieren. K-Geld zeigt die Vermittlungskosten auf und gibt Tipps zum Maklervertrag.

Für den Verkauf eines Eigenheims gibt es mehrere Möglichkeiten. Die einfachste und meist günstigste ist ein Inserat im Internet: Dank Online-Plattformen wie Immoscout24, Homegate und Immostreet findet man für fast jede Liegenschaft einen potenziellen Käufer – und das zu moderaten Kosten (siehe Kasten «So viel kosten Internet-Inserate», Seite 18).

Wer keine Zeit hat oder wem das Ganze zu aufwendig ist, der kann für den Verkauf einen Makler beauftragen. Dieser kostet rund 2 bis 3 Prozent der erzielten Verkaufssumme. Bei einem Verkaufspreis von einer Million kassiert ein

Makler somit bis zu 30 000 Franken.

Ein Vermittler kostet aber nicht nur Geld, sondern bringt dem Verkäufer allenfalls auch finanzielle Vorteile. Denn ein Makler mit viel Erfahrung und Fachwissen kann den Marktpreis einer Immobilie oft realistischer einschätzen als ein Laie. Deshalb generiert der Makler meist mehr Angebote – und im Idealfall einen deutlich höheren Verkaufspreis.

«Etablierte Makler bieten das Objekt zielgerichtet an»

Das Problem Preisfindung sollten Laien nicht unterschätzen: Ein zu hoher Preis

erschreckt potenzielle Käufer ab. Ist er zu tief, könnte der Verdacht entstehen, an der Liegenschaft sei etwas faul. Ausserdem: Je nach Lage des Objekts ist ein Verkäufer auf das Beziehungsnetz und die professionelle Werbung (Inserate, Flyer usw.) eines

regional verankerten Maklers angewiesen. Andernfalls läuft man Gefahr, dass Interessierte gar nie vom ausgeschriebenem Objekt erfahren. Ansgar Gmür vom Schweizerischen Hauseigentümerverband (HEV), weiss: «Etablierte Makler verfügen

über eine umfangreiche Interessenskartei und können daher das Objekt zielgerichtet anbieten.»

Tatsache ist: Weil sich jedermann Immobilienmakler nennen darf, ist es nicht einfach, im Geschäft mit der Immobilienvermittlung

Zu verkaufen: Gute Makler schätzen den Verkaufswert oft realistischer ein als Laien

TIPPS

Das sollten Sie in einem Maklervertrag regeln

Ein Maklervertrag ist auch mündlich gültig, aus Beweisgründen ist aber ein schriftlicher Vertrag zu empfehlen. Folgende Punkte sollte er enthalten:

- ▶ **Verkaufsobjekt:** Es sollte klar definiert sein mit Objektart, Projektname, Parzellen- oder Katasternummer, Strasse und Ortschaft.
- ▶ **Verkaufspreis:** Der (Mindest-)Verkaufspreis sollte festgehalten werden. Falls nötig wird das Ergebnis der Schätzung nachträglich eingefügt.
- ▶ **Höhe und Fälligkeit der Provision:** Die Provision wird in Prozent des Verkaufspreises vereinbart. Der Vertrag sollte so formuliert sein, dass die Provision

nur geschuldet ist, wenn der Verkauf aufgrund der Tätigkeit des Maklers zustande kam.

- ▶ **Leistungsauftrag:** Die Parteien müssen genau vereinbaren, welche Leistungen der Makler im Rahmen der Provision zu erbringen hat. Meist sind dies: Besichtigung des Verkaufsobjektes, 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.

- ▶ **Spesen:** Was wird als Spesen separat abgerechnet? Zum Beispiel Werbekosten, Reisespesen, Parzellierung, grundbuchrechtliche Bereinigungen. Wichtig: Werden die Spesen auch vergütet, wenn der Makler das Objekt nicht verkaufen kann?
- ▶ **Gültigkeit des Vertrags:** Ein Maklervertrag ist nach Gesetz jederzeit per sofort kündbar.
- ▶ **Exklusivität:** Der Eigentümer sollte weiterhin selbst nach einem Käufer suchen dürfen oder allenfalls einen zusätzlichen Makler beauftragen können.

schwarze Schafe zu entdecken. Ein Anhaltspunkt für Seriosität ist eine Mitgliedschaft des Vermittlers bei der Schweizerischen Maklerkammer SMK in Baden (www.svit.ch → Mitgliedersuche). «Alle drei Jahre überprüfen wir die Unterlagen und besuchen den Makler», sagt SMK-Präsident Marco Uehlinger.

Erst Referenzen einholen, dann unterschreiben

Wer sich für einen Makler interessiert, sollte zudem Referenzen einholen und sich nach dem Preis und nach seiner Arbeitsweise erkundigen.

Neben regional verankerten Maklern gibt es in der Schweiz auch grosse Maklerketten wie Re/Max (www.remax.ch), Betterhomes (www.betterhomes.ch), Era (www.erasuisse.ch) oder für Luxusimmobilien Engel & Völkers (www.engelvoelkers.ch).

Auch Sektionen des Hauseigentümerverbandes können für Maklerempfehlungen oder einen Immobilienverkauf angefragt werden (www.hev-schweiz.ch/home/sektionen).

Bei allen Vorteilen, die ein Makler bietet, darf man nicht vergessen, dass dieser sich die Verkaufsprovision sichern will – und das in vielen Fällen unabhängig vom Erfolg. Wichtig zu wissen: Eine Provision ist von Gesetzes wegen nur dann geschuldet, wenn ein Zusammenhang zwischen den Bemühungen des Maklers und dem Zustandekommen des Geschäfts belegt ist.

Anderslautende vertragliche Abmachungen sind rechtlich zwar zulässig. Der Auftraggeber sollte sich vor Vertragsabschluss aber gut überlegen, welche Bestimmungen er akzeptieren will und welche nicht.

Grundsätzlich ist Vorsicht angezeigt. Im schriftlichen Vertrag sind mit Vorteil nebst angestrebtem Verkaufs- und Mindestpreis auch die Leistungen des Vermittlers exakt festzuhalten. Mit den meisten Maklern lässt sich über diese Punkte verhandeln. Bleibt dieser stur, sucht man sich besser jemand anderen. Und noch ein Tipp: Holen Sie vor einer Vertragsunterzeichnung mehrere Offerten ein und vergleichen Sie.

Dajan Roman

Zinsen für Festhypos: Tiefstpunkt wohl erreicht

Die Zinsen von 5-jährigen Festhypotheken liegen bei rund 2,6 Prozent. Das ist ein historisch tiefer Wert. Vieles deutet nun aber auf einen langfristigen Zinsanstieg hin: Die Schweizer Nationalbank kauft seit September 2009 keine Frankenobligationen mehr, um die Wirtschaft mit zusätzlichem

Geld zu versorgen. Und wegen der verbesserten Konjunkturdaten sinkt die Nachfrage nach sehr sicheren Wertpapieren.

Sollte sich diese Entwicklung fortsetzen, werden Festhypotheken teurer. Der Zeitpunkt für den Abschluss einer Festhypothek erscheint daher gekommen.

Tipp: Wird die Hypothek erst in einigen Monaten fällig, auf Basis der aktuellen Zinsen eine Termin- oder Forwardhypothek abschliessen.

Geldmarkt-Hypotheken, auch Libor-Hypotheken genannt, sind aber nach wie vor eine Alternative zu Festhypotheken.

Fest-Hypo: 3 Jahre

Anbieter	Zins
Clientis Bernerland Bank	1,650
Postfinance	1,700
Migros Bank	1,770
Axa Winterthur	1,840
Appenzeller Kantonalbank	1,900
Berner Kantonalbank	1,900
Liechtensteinische LB	1,900
Helvetia Versicherungen	1,930
Bank Linth LLB AG	1,950
Schwyzner Kantonalbank	1,950
Thurgauer Kantonalbank	1,950
Zürcher Kantonalbank	1,980
Tessiner Kantonalbank	1,984
Clientis Zürcher Regionalbank	1,990
AEK Bank 1826	2,000
Bank EKI Genossenschaft	2,000
Glarner Kantonalbank	2,000
Regiobank Solothurn	2,000
St. Galler Kantonalbank	2,000
Zürich Versicherungen	2,000
Baloise Bank SoBa	2,050
Banque Cant. de Fribourg	2,050
Hypothekbank Lenzburg	2,050
Lienhardt & Partner AG	2,050
Raiffeisen Schweiz	2,050
Luzerner Kantonalbank	2,090
Credit Suisse	2,100
Graubündner Kantonalbank	2,100
Banque Cant. Vaudoise	2,110
Swiss Life	2,110
Banca Popolare di Sondrio (Sui)	2,125
Bank Coop	2,130
Allianz Suisse	2,140
Basellandschaftliche KB	2,150
Neue Aargauer Bank (NAB)	2,150
Valiant Bank	2,150
Banque Cant. du Valais	2,175
Basler Kantonalbank (BKB)	2,200
Zuger Kantonalbank	2,210
UBS	2,220
Suva	2,250

Fest-Hypo: 5 Jahre

Anbieter	Zins
Pax Leben	2,190
Postfinance	2,300
Migros Bank	2,310
Axa Winterthur	2,380
Appenzeller Kantonalbank	2,400
Berner Kantonalbank	2,400
Zürich Versicherungen	2,400
Liechtensteinische LB	2,450
Thurgauer Kantonalbank	2,450
Helvetia Versicherungen	2,470
AEK Bank 1826	2,500
Glarner Kantonalbank	2,500
Regiobank Solothurn	2,500
Schwyzner Kantonalbank	2,500
Swiss Life	2,510
Clientis Zürcher Regionalbank	2,520
Zürcher Kantonalbank	2,520
Tessiner Kantonalbank	2,522
Bank EKI Genossenschaft	2,550
Banque Cant. Neuchâteloise	2,550
Lienhardt & Partner AG	2,550
Banque Cant. de Fribourg	2,590
Bank Linth LLB AG	2,600
Clientis Bernerland Bank	2,600
Graubündner Kantonalbank	2,600
Hypothekbank Lenzburg	2,600
Raiffeisen Schweiz	2,600
Luzerner Kantonalbank	2,620
Banca Popolare di Sondrio (Sui)	2,625
Zuger Kantonalbank	2,640
Banque Cant. de Genève	2,650
Basellandschaftliche KB	2,650
Neue Aargauer Bank (NAB)	2,650
Bank Coop	2,660
Allianz Suisse	2,680
Basler Kantonalbank (BKB)	2,700
Valiant Bank	2,700
Generali	2,750
UBS	2,750
Suva	2,875

Fest-Hypo: 7 Jahre

Anbieter	Zins
Zürich Versicherungen	2,700
Clientis Bernerland Bank	2,800
Berner Kantonalbank	2,850
Helvetia Versicherungen	2,860
Glarner Kantonalbank	2,900
Migros Bank	2,900
Regiobank Solothurn	2,900
Thurgauer Kantonalbank	2,900
Zürcher Kantonalbank	2,910
Tessiner Kantonalbank	2,915
St. Galler Kantonalbank	2,950
Banque Cant. de Fribourg	2,970
Baloise Bank SoBa	3,000
Raiffeisen Schweiz	3,000
Bank Coop	3,040
Credit Suisse	3,050
Neue Aargauer Bank (NAB)	3,050
Allianz Suisse	3,070
Basellandschaftliche KB	3,100
Valiant Bank	3,100
UBS	3,130

Variable Hypothek

Anbieter	Zins
Luzerner Kantonalbank	2,450
Allianz Suisse	2,500
Basler Kantonalbank (BKB)	2,500
Berner Kantonalbank	2,500
PK Alcan Schweiz	2,500
Bank Coop	2,625
Clientis Bernerland Bank	2,750
Generali	2,750
Graubündner Kantonalbank	2,750
Helvetia Versicherungen	2,750
Lienhardt & Partner AG	2,750
Swiss Life	2,750
Zürich Versicherungen	2,750
Credit Suisse	2,850
Raiffeisen Schweiz	2,875
Valiant Bank	2,950
Pax Leben	3,000

QUELLE: VZ VERMÖGENSZENTRUM

Zinssätze für Belehnungen bis 65 Prozent (1. Rang). Stichtag: 26. Januar 2010. Bei den Zinssätzen handelt es sich um Richtwerte. Laufend aktualisierte Werte finden Sie auf www.vzonline.ch.

IMMOBILIEN-VERKAUF

So viel kosten Inserate im Internet

Drei grosse Immobilienportale – und was sie für Inserate verlangen:

Immoscout24.ch

Ein Inserat (inkl. 17 Bilder, Videos oder PDFs) für private Anbieter gibts ab 14 Tagen Laufzeit, Kosten: Fr. 159.–.

Homegate.ch

Grundgebühr Fr. 125.–, plus Mindestpauschale für 15 Tage = Fr. 37.50 (max. 13 Bilder). PDF oder Film kostet Fr. –.80 pro Tag.

Immostreet.ch

30 Tage ab Fr. 89.– inkl. 9 Bilder.