**Verkaufsauftrag**

NAME Auftraggeber[[1]](#footnote-2)

BEZEICHNUNG

VOLLSTÄNDIGE ADRESSE

beauftragt hiermit

NAME Beauftragter[[2]](#footnote-3)

BEZEICHNUNG

VOLLSTÄNDIGE ADRESSE

als Makler im Sinne von Art. 412 ff OR Gelegenheit zum Abschluss eines Verkaufs-, Kauf- oder Tauschvertrages nachzuweisen oder den Abschluss eines solchen Vertrages zu vermitteln betreffend Grundstück / Adresse:

**1. Verkaufsobjekt**

Objektart: NAME [Würde sich hier ev. eine Auswahl empfehlen, wie EFH, Eigentumswohnung, etc.]

Strasse: NAME

Kat.-Nr.: NUMMER

Ort: NAME

**2. Verkaufsrichtpreis**

Der Verkaufsrichtpreis beträgt CHF WERT

Der Mindestpreis beträgt CHF WERT

Zeigt sich, nachdem das Verkaufsobjekt auf dem Markt angeboten wurde, dass aufgrund der Marktresonanz der Verkaufsrichtpreis korrigiert werden muss, wird der Beauftragte dem Auftraggeber einen begründeten Preiskorrekturvorschlag unterbreiten.

Unterschreitet der von einem Kaufinteressenten angebotene Kaufpreis den Mindestpreis, ist der Auftraggeber frei, das Angebot mit Provisionsfolge anzunehmen oder ohne Provisionsfolge auf den Abschluss des Vertrages zu verzichten.

3. Dienstleistungen des Beauftragten

Der Beauftragte wird sich für den Verkauf einsetzen und die geeigneten Massnahmen treffen. Die nachstehenden Leistungen sind entweder als Basisleistungen im Grundhonorar inbegriffen oder werden als Zusatzleistungen nach Aufwand dem Auftraggeber in Rechnung gestellt, falls es während der Vertragsdauer zu keinem Verkaufsabschluss kommt:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Basisleistungen | Zusatzleistungen | Beschrieb der Leistungen |
|  | **Verkaufsvorabklärungen** |
| X |   | Besichtigung des Verkaufsobjektes |
| X |   | Studium aller relevanten Unterlagen und Rahmenbedingungen |
| X |   | Erste Nennung eines marktnahen Verkaufspreises bei Bestandesimmobilien |
| X |   | Offerte mit genauem Beschrieb der vereinbarten Dienstleistungen |
| X |   | Besprechung mit Auftraggeber über weiteres Vorgehen |
|  | X | Erste Nennung eines marktnahen Verkaufspreises bei komplexen Problemstellungen |
|   | X | Beraterdienstleistung (Verkauf von Überbauungen, Neubauprojekten usw.) |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Verkaufsvorbereitungen für Bestandesimmobilien** |
| X |  | Ausarbeiten des Verkaufsprospektes |
| X |  | Erarbeiten des Werbekonzeptes |
| X |  | Ausarbeiten des Mediaplans |
| X |  | Gestalten und Texten der Inserate |
| X |  | Ausarbeiten und Erstellen des Werbebudgets |
|  | X | Aufbereiten von Plänen und Daten für die Verkaufsdokumentation |
|  | X | Beraten bei Grundrissumgestaltungen und Ermitteln allfälliger Umbau- oder Renovationskosten |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Verkaufsvorbereitungen bei Neubauprojekte in Planung** |
|   | X | Marktanalyse erstellen |
|  | X | Ausarbeitung des Verkaufsprospektes |
|  | X | Aufbereiten von Plänen und Daten für die Verkaufsdokumentation |
|   | X | Definition des Nutzungsmixes |
|   | X | Grundrissgestaltung überprüfen und beraten |
|   | X | Detaillierte Preisgestaltung erarbeiten |
|   | X | Marketing- und Werbekonzept erarbeiten |
|   | X | Ausarbeiten einer ausführlichen Verkaufs- und Projektdokumentation, welche den Umfang eines Verkaufsprospektes deutlich übertrifft (z.B. Businessplan für ein Hotel, Dokumentation für ein Neubauprojekt, Erstellung einer Rückwärtsrechnung für ein Baugrundstück).  |
|   | X | Aufbereiten von Plänen und Daten für die Verkaufsdokumentation |
| X |  | Mediaplan- und Werbebudget erstellen |
|   | X | Vorbereitung der Begründungsunterlangen sowie der Nutzungs- und Verwaltungsordnung (in Zusammenarbeit mit dem Notar und einem Architekten). |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Verkaufsphase** |
| X |   | Objekt über verschiedene Marketingkanäle anbieten |
| X |   | Besichtigungen durchführen vor Ort |
| X |   | Verkaufsgespräche mit den Kaufinteressenten führen |
| X |   | Zusammenstellen eines detaillierten Objekt-Dossiers für ernsthafte Kaufinteressenten (Unterlagen, welche kreditgebende Institute benötigen). |
| X |   | Reporting gegenüber dem Auftraggeber über den Verlauf der Vermarktungsaktivitäten |
| X |  | Bei Bedarf: Auftraggeber beraten über allfällige Massnahmen zur Optimierung des Vermarktungs- und Verkaufsprozesses |
| X |  | Finanzierung für den Käufer erarbeiten (Konzept) |

|  |  |
| --- | --- |
|   | **Abschlussphase** |
| X |   | Ausarbeiten des Kaufvertragsentwurfes (teilweise in Zusammenarbeit mit dem Notar/Notariat, Grundbuchamt, Banken, etc.) |
| X |   | Vertragsbereinigung, Besprechung mit dem Käufer |
| X |   | Vertragsbereinigung, -abschluss, Vorbereitung mit Notar/Notariat, Grundbuchamt, Banken, etc. |
| X |   | Organisation Beurkundungstermin und Begleiten der Parteien zur öffentlichen Beurkundung |
|   | X | Objektübergabe an den Käufer |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Anschlussdienstleistungen** |
|  | X | Bearbeitung von Garantieansprüchen (bei Neubauprojekten [Achtung Interessenkollision bei gleichzeitigem Bewirtschaftungsmandat]) |
|  | X | Beratung bei Projektierung, (Um-) Nutzungsstudien, Parzellierung (insb. bei Bauland) |
|  | X | Dienstbarkeitsverträge, grundbuchtechnische Bereinigung [diese Beratung macht m. E. mehr S] |
|  | X | Grundstücksgewinnsteuer deklarieren und einreichen an das Steueramt |
|   | X | Käufer betreuen während des Baus (Käuferausbauten, etc.) (bei Neubauprojekten [Achtung Interessenkollision bei gleichzeitigem Bewirtschaftungsmandat oder GU-Rechtsberatung bei Konzepterarbeitung]) |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Mehrsprachigkeit** |
|  | X | Bearbeiten des Mandates in einer anderen Sprache ausserhalb der Auftragssprache |

Die Entschädigung ist durch den Auftraggeber auch dann vollständig geschuldet, wenn im Verkaufszeitpunkt noch nicht alle Leistungen ausgeführt sind oder diese sich als nicht mehr notwendig erweisen.

Der Auftraggeber erklärt sich damit einverstanden, dass der Beauftragte im Rahmen der Durchführung dieses Verkaufsauftrages Daten erhebt, verarbeitet und nutzt und diese, soweit für die Vertragserfüllung nach Ermessen des Beauftragten sinnvoll, Dritten (wie Kaufinteressenten, Immobilienportalen, Notariat, Banken, Behörden etc.) übermittelt.

4. Informations- und Dokumentationspflichten des Auftraggebers

Der Auftraggeber verpflichtet sich, dem Beauftragten sämtliche für den Verkauf relevanten Informationen und Unterlagen in der aktuellen Fassung zur Verfügung zu stellen. Alternativ kann der Beauftragte mit der Vollmacht diese Unterlagen beschaffen.

*Nötige Unterlagen*

1. Detaillierter und aktueller Grundbuchauszug inkl. Grundbuchbelege zu Anmerkungen, Dienstbarkeiten, Grundlasten und Vormerkungen (nicht älter als 3 Monate)
2. Angaben über die Finanzierung (Höhe der Hypotheken, Laufzeit, Art der Hypothek,.). Der Auftraggeber kann bei Bedarf und spätestens im Verkaufszeitpunkt die Originale zurückgezahlter Schuldbriefe gemäss Grundbuchauszug vorlegen.
3. Aktueller Katasterplan
4. Grundriss- und Schnittpläne
5. Schätzungsanzeige der Gebäudeversicherung
6. Aufstellung über die in den letzten, max. 20 Jahren getätigten Investitionen
7. Unternehmerliste (bei Neubauprojekten)
8. Evtl. Hausschlüssel für Besichtigungen, insb. bei Leerständen

*Zusätzlich bei Stockwerkeigentum*

1. Verwaltungsvertrag
2. Stockwerkeigentümerreglement
3. Begründung des Stockwerkeigentums
4. Protokolle der letzten drei Stockwerkeigentümerversammlungen
5. Die letzten drei Jahresabrechnungen sowie Angaben über den Stand des Erneuerungsfonds

Sollten während der Vertragsdauer bei den verkaufsrelevanten Informationen Änderungen auftreten, so hat der Auftraggeber diese von sich aus dem Beauftragten mitzuteilen und ihn mit den neuen Unterlagen zu bedienen.

Werden Unterlagen durch den Beauftragten direkt bei Dritten eingeholt, hat der Auftraggeber allfällige Drittkosten, wie Gebühren des Grundbuchamtes oder Kopierkosten der Verwaltung zusätzlich zu entschädigen. Der Auftraggeber beauftragt den Beauftragten zudem, für ihn beim zuständigen Notariat die Ausfertigung eines Kaufvertrags in Auftrag zu geben und die zugehörigen Erstellungskosten zu tragen bzw. zu bevorschussen.

Der Auftraggeber verpflichtet sich, den Beauftragten umgehend über allfällige Kaufinteressenten zu informieren, die mit ihm direkt Kontakt aufnehmen, und leitet deren Adressen und Kontaktinformationen an den Beauftragten zur weiteren Bearbeitung weiter.

Der Auftraggeber ist dafür besorgt, die Liegenschaft laufend zu unterhalten und in einem guten und aufgeräumten Zustand zu präsentieren. Die Verantwortung für das in Ziffer 1 genannte Verkaufsobjekt liegt vollumfänglich beim Auftraggeber, so in Bezug auf die Bewirtschaftung, den Unterhalt, die Herstellung von Wintertauglichkeit, etc. Der Beauftragte ist für Schäden am Verkaufsobjekt nicht haftbar.

Der Auftraggeber verpflichtet sich zudem, dem Beauftragten alle bekannten Mängel und offenen Forderungen im Zusammenhang mit dem Verkaufsobjekt bekannt zu geben sowie alle vorgeschriebenen Kontrollen vorzunehmen. Der Beauftragte ist zur Bekanntgabe gegenüber den Kaufinteressenten ermächtigt.

5. Entschädigung des Beauftragten

5.1 Grundhonorar und Zusatzleistungen

Variante 1:

Das Grundhonorar des Beauftragten für die Basisleistungen beträgt CHF WERT (exkl. MWST). Die Zusatzleistungen gemäss diesem Vertrag werden nach Aufwand zusätzlich fakturiert. Die Zusatzleistungen des Beauftragten werden dem Auftraggeber nach Aufwand zum Stundenansatz von CHF WERT (exkl. MWST) periodisch in Rechnung gestellt. Bei einem erfolgreichen Abschluss der Transaktion werden sowohl das Grundhonorar wie auch die Zusatzleistungen an die vom Auftraggeber geschuldete Provision angerechnet.

Variante 2:

Das Grundhonorar des Beauftragten für die Basisleistungen beträgt CHF WERT (exkl. MWST). Die Zusatzleistungen gemäss diesem Vertrag werden nach Aufwand zusätzlich fakturiert. Die Zusatzleistungen des Beauftragten werden dem Auftraggeber nach Aufwand zum Stundenansatz von CHF WERT (exkl. MWST) periodisch in Rechnung gestellt. Bei einem erfolgreichen Abschluss der Transaktion wird das Grundhonorar an die vom Auftraggeber geschuldete Provision angerechnet. Die Zusatzleistungen sind zusätzlich zur Provision zu vergüten.

5.2 Provision

Der Auftraggeber schuldet dem Beauftragten eine Provision von WERT % (exkl. MWST) des effektiv erzielten Verkaufspreises, wenn über das Verkaufsobjekt während der Vertragsdauer ein Kaufvertrag abgeschlossen wird. Die Höhe des Provisionsansatzes in % bleibt bei einer allfälligen Änderung des Verkaufsrichtpreises oder Unterschreitung des Mindestpreises unverändert. Die Provision wird mit der öffentlichen Beurkundung des Kaufvertrages fällig. Steht das Kaufobjekt im Eigentum eines Gesamthandverhältnisses (insb. bei einer Erbengemeinschaft), wird die Provision ohne Verkauf an einen Dritten auch fällig mit der Erbteilung / (ganz oder teilweisen) Auflösung des Gesamteigentums.

Die Provision ist auch dann vollständig geschuldet, wenn der Auftraggeber während der Vertragsdauer auf einen Verkauf an einen vom Beauftragten (oder über einen von ihm beigezogenen Dritten) nachgewiesenen oder vermittelten, kaufwilligen Kaufinteressenten verzichtet oder die Transaktion mit einem anderen Interessenten abschliesst, der nicht durch den Beauftragten nachgewiesen oder vermittelt wurde

Ein Kaufinteressent ist dann kaufwillig, wenn dieser eine Finanzierungsbestätigung einer Schweizer Bank oder Versicherung vorlegt mindestens in der Höhe des Mindestpreises.

Überdies ist die Provision vollständig geschuldet, wenn der Kaufvertrag innerhalb von zwei Jahren nach schriftlicher Beendigung dieses Vertrages aufgrund der Tätigkeit des Beauftragten während der Dauer dieses Vertrages zustande kommt. Für den notwendigen Kausalzusammenhang zwischen der Tätigkeiten des Beauftragten und dem späteren Kaufvertragsabschluss hat der Beauftrage nachzuweisen, dass er im Rahmen seiner Tätigkeit dem Käufer das Kaufobjekt während der Vertragsdauer angeboten hatte. Dieser Nachweis kann insbesondere erfolgen über die „Kundenschutz“-Liste, die der Beauftragte fortlaufend während und /oder bei der Beendigung dieses Vertrags dem Auftraggeber zustellt.

In den Fällen von Absatz 2 und 3 hiervor wird die Provision mit dem Eintritt der Bedingung fällig.

Der Provisionsanspruch entsteht auch bei Abschluss eines Vorvertrages, wie insbesondere ein Kaufsrechts- oder Vorkaufsrechtsvertrag, eines Tauschvertrages, eines Baurechtsvertrages oder eines Miet- bzw. Pachtvertrages mit mindestens fünfjähriger Vertragsdauer. Bei Abschluss eines Baurechts- oder Miet- bzw. Pachtvertrages gilt für die Bestimmung der Höhe der Provision der Verkaufsrichtpreis gemäss Ziffer 2. *[Je nach Kanton fragliche Durchsetzbarkeit beim Abschluss eines mind. 5-jährigem Mietverhältnis. Denn nach OR 418 i.V.m. § 229a Einführungsgesetz ZGB / Kanton Zürich ist die Maklerprovision auf 75% eines (!) Netto-Monatsmietzinses begrenzt.]*

Sollte der abgeschlossene Vertrag nachträglich aufgehoben oder abgeändert werden bzw. sich gar als nichtig erweisen (insb. bei Lex Koller-Sachverhalten), so bleibt der Provisionsanspruch des Beauftragten unverändert bestehen. Eine Rückforderung der bereits bezahlten Provision ist ebenfalls ausgeschlossen.

5.3 Performance Regelung

Variante 1:
Wird ein Verkaufspreis erzielt, der über dem in Ziffer 2 vereinbarten Verkaufsrichtpreis liegt, so wird dem Beauftragten auf dem Teil, der den Verkaufsrichtpreis übersteigt, eine zusätzliche Erfolgsprovision von WERT % (exkl. MWST) entrichtet, maximal jedoch WERT % Provision (exkl. MwSt.)

Variante 2:

Wird das Verkaufsobjekt bis spätestens am DATUM veräussert (massgebend ist das Datum des Kaufvertragsabschlusses), so erhält der Beauftragte eine zusätzliche Erfolgsprovision von WERT % (exkl. MWST) entrichtet, maximale jedoch WERT % Provision (exkl. MwSt.)

*Beispiel:*

*«Unser Vermittlungshonorar beträgt xx % (zzgl. MwSt.) des erzielten Verkaufspreises. Ab CHF xxx Mio. wird zusätzlich eine dynamische Erfolgsbeteiligung auf dem Mehrwert gemäss nachfolgender Übersicht fällig. Es wird ein CAP (maximale Provision) von x % vereinbart.»*



6. Drittkosten

Die folgenden Leistungen und daraus entstehende Drittkosten entschädigt der Auftraggeber zusätzlich nach Aufwand, unabhängig davon, ob ein Vertrag über das Kaufobjekt zustande kommt oder nicht. Der Beauftragte arbeitet gemäss den nachstehenden Budgets und berichtet regelmässig über den Stand der Arbeiten der Drittleistungen.

Drittleistungen sind insbesondere:

|  |
| --- |
| Budgets für die Teilbeträge undGesamt-Kostendachin CHF  |
| **Allgemeine Marketingmassnahmen** |
| Inserate | WERT |
| Internetauftritt pro Tag | WERT |
| Internetgebühren pro Tag | WERT |
| Beschaffung von Unterlagen, Kopier-/Druckkosten | WERT |
| Erstellung von Verkaufstafeln | WERT |
| Plakate | WERT |
| Professionelle Fotografien / Home Staging-Kosten | WERT |

|  |
| --- |
| **Besondere Marketingmassnahmen** |
| Objektspezifische Aufwendungen | WERT |
| Auftritt an Messen | WERT |
| Virtueller 3D-Rundgang  | WERT |

|  |  |
| --- | --- |
| **Gesamttotal als Kostendach (exkl. MWST) pro [Zeiteinheit]** | WERT |

Das Kostendach gilt für das Gesamttotal, nicht aber für die einzelnen Budgets der Teilbeträge. Das Kostendach darf nur mit Zustimmung des Auftraggebers überschritten werden.

Leistungen, die nicht direkt mit dem Verkauf im Zusammenhang stehen (z.B. Bearbeitung von Garantieansprüchen, Beratung bei Projektierung, (Um-) Nutzungsstudien, Parzellierung, Dienstbarkeitsverträge, grundbuchtechnische Bereinigung etc.) fallen ohne besondere Vereinbarung nicht unter die Pflichten des Beauftragten aus diesem Vertrag und sind separat zu entschädigen. Leistungen sind mit einem Kostenvoranschlag / Kostendach zu offerieren.

7. Reservationsvereinbarung und Anzahlung

Vor Beurkundung des Vertrages wird in der Regel eine schriftliche Reservationsvereinbarung abgeschlossen und vom Kaufinteressenten eine Anzahlung verlangt. Anzahlungen, welche vor Beurkundung des Vertrages geleistet werden, gehen treuhänderisch auf ein Konto des Beauftragten. Der Beauftragte ist berechtigt, Anzahlungen mit fälligen Entschädigungen und Drittkosten gegenüber dem Auftraggeber zu verrechnen.

Sobald eine Reservationsvereinbarung unterzeichnet und die Anzahlung geleistet ist, fokussiert sich der Beauftragte auf den Abschluss des Zielvertrags mit dem zugehörigen Kaufinteressenten und darf seine übrigen Verkaufsbemühungen, einschliesslich Besichtigungen und Marketingaktivitäten, bis auf weiteres einstellen und allfälligen weiteren Kaufinteressenten mitteilen, dass das Verkaufsobjekt reserviert ist.

Der Auftraggeber wie auch potentielle Kaufinteressenten werden darauf hingewiesen, dass eine schriftliche Reservationsvereinbarung bei Grundstückgeschäften lediglich eine Absichtserklärung darstellt und nicht rechtsverbindlich ist. Tritt der Kaufinteressent von der Reservationsvereinbarung vor Beurkundung des Vertrages zurück, kann der Auftraggeber grundsätzlich keinen Schadenersatz fordern. Der Beauftragte kann in einem solchen Fall Anzahlungen an den Kaufinteressenten vollumfänglich zurückzuerstatten. Zudem kann der Beauftragte auf eigenes Risiko und im eigenen Namen gegenüber einem solchen Kaufinteressenten einen vergeblichen Vermarktungsaufwand geltend machen.

8. Auftragsdauer / Kündigung

Dieser Verkaufsauftrag hat Gültigkeit für die Dauer von WERT**Monaten,** laufend ab Unterzeichnung dieses Vertrages.

Sollte der Auftrag während der vereinbarten Dauer seitens des Auftraggebers vor Ablauf der 1. Kündigungsmöglichkeit und vor dem Nachweis und / oder Vermittlung eines Kaufinteressenten gekündigt oder die Vermarktung gestoppt werden, bezahlt der Auftraggeber dem Beauftragten eine Pauschalentschädigung von CHF 3'000 bis 5'000 (zzgl. MWST) des vereinbarten Verkaufsrichtpreises zuzüglich angefallener Zusatzleistungen und Drittkosten als Entgelt für die bis dahin erbrachten, aufgrund der Kündigung nutzlosen Aufwendungen des Beauftragten.

Die Provisions- und Entschädigungsregelungen gemäss Ziffer 5.2 bleiben im Übrigen vorbehalten. Der Beauftragte überlässt dem Auftraggeber bei der Beendigung dieses Vertrags überdies seine "Kundenschutz-Liste» mit den Namen der vom Beauftragten für sich beanspruchten, provisionsberechtigten Kaufinteressenten.

9. Exklusivität

Der Auftraggeber erteilt dem Beauftragen diesen Verkaufsauftrag exklusiv. Der Auftraggeber bestätigt, dass keine weiteren Verkaufsaufträge für das Verkaufsobjekt bestehen, und verpflichtet sich, auch keine weiteren Verkaufsaufträge abzuschliessen. Dem Beauftragten ist es erlaubt, intern auf sein Vermarktungsnetzwerk zurückzugreifen und dort das Verkaufsobjekt anzubieten sowie Untermaklerverträge abzuschliessen.

11. Schriftform

Jede Änderung und Ergänzung dieses Verkaufsauftrages bedarf der Schriftform und der rechtsgültigen Unterzeichnung durch die Parteien. Mündliche Änderungen, Ergänzungen und Nebenabreden zu dieser Vereinbarung sind ungültig.

12. Teilnichtigkeit

Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages nichtig oder unwirksam sein oder werden, so wird der übrige Teil dieses Vertrages davon nicht berührt. Im Falle der Nichtigkeit oder Unwirksamkeit einer Bestimmung ist diese durch eine solche Wirksame zu ersetzen, die dem wirtschaftlichen Zweck der unwirksamen Bestimmung am nächsten kommt. In gleicher Weise ist zu verfahren, wenn eine Lücke offenbar wird.

13. Schiedsgericht / Gerichtsstand

Der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft hat für Streitigkeiten ein kostengünstiges Schiedsgericht ernannt. Dieses kann statt einem Gang an die ordentlichen Gerichte angerufen werden. Die Parteien müssen sich bei Vertragsabschluss entscheiden, ob die Schiedsgerichtsklausel zur Anwendung kommt.

* Schiedsgericht

Die Parteien vereinbaren hiermit, dass sämtliche sich aus oder in Zusammenhang mit diesem Vertrag ergebenden Auseinandersetzungen, einschliesslich Streitigkeiten über die Gültigkeit, Rechtswirksamkeit, Abänderung oder Auflösung dieses Vertrags oder sich aus diesem Vertrag direkt oder indirekt ergebenden Rechtsverhältnisse oder Rechtswirkungen durch das Schiedsgericht der Schweizer Immobilienwirtschaft entschieden werden.

Unter Ausschluss der ordentlichen Gerichte wendet das Schiedsgericht zur Beurteilung der Auseinandersetzung die Schiedsgerichtsordnung der Schweizer Immobilienwirtschaft (SVIT-Schiedsgericht) an.

Vorbehältlich einer anderen Parteivereinbarung ist bis zu einem Streitwert von CHF 100'000 ein Einerschiedsgericht, bei einem höheren Streitwert ein Dreierschiedsgericht zuständig. Das Schiedsgericht entscheidet endgültig.

* Gerichtstand

Die Parteien vereinbaren für alle aus diesem Vertrag sich ergebenden Streitigkeiten als ausschliesslicher Gerichtsstand ORT DER GELEGENEN SACHE [Ich erachte – wenn schon (dazu sogleich) – einen vereinbarten Gerichtsstand am Sitz / Wohnsitz des Maklers als sinnvoller als den Lageort des Kaufobjekts]. Mit Verweis auf Art. 31 ZPO gibt es m.E. keine Notwendigkeit einer Gerichtsstandsklausel. Ev. kennen aber nicht alle Makler diesen alternativen Gerichtsstand, sodass ich einen Gerichtsstand am Sitz / Wohnsitz des Maklers empfehle.].

Dieser Vertrag sowie seine Anhänge werden in zwei Exemplaren ausgefertigt. Jede Partei erhält je ein Exemplar.

Ort, Datum Ort, Datum

Der Auftraggeber Der Beauftragte

................................................................. ………………………………………………

**Vollmacht**

Im Zusammenhang mit dem Verkauf der Liegenschaft

xxxxxxxxx

Vollmachtgeber:

«AD\_NAME», «AD\_STRAßE», «AD\_ORT»

Der Vollmachtgeber ermächtigt xxxxxxxxxx

* fehlende Dokumente bezüglich dem Verkaufsobjekt bei den zuständigen Amtsstellen oder bei der Verwaltung zu beschaffen.
* Einsicht zu nehmen in Eintragungen beim Grundbuch- und/oder Bauamt, welche das Verkaufsobjekt betreffen wie auch entsprechende telefonische oder schriftliche Anfragen zu tätigen.
* Die Kontaktaufnahme mit dem Notariat zwecks Vorbereitung der Beurkundung sowie Einreichung und Bestellung von Kaufvertragsentwürfen im Namen des Auftraggebers. Der Auftraggeber nimmt zu Kenntnis, dass bei einer Nichtbeurkundung (Rücktritt vom Verkaufsentscheid) Notariatskosten anfallen können, welche durch den Auftraggeber oder Käufer (Verursacher des Rücktritts) zu bezahlen sind.
* Die provisorische Grundstückgewinnsteuererklärung im Auftrag der Verkäuferschaft einzureichen.

Mit dieser Vollmacht einverstanden:

Ort und Datum: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Der Auftraggeber: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 xxxxxxxxxx

1. Mit den Begriffen „Auftraggeber“ sowie „Beauftragter“ sind sowohl natürliche Personen beider Geschlechter sowie auch juristische Personen gemeint. Bei Erbengemeinschaften sind sämtliche Erben gemäss Erbschein aufzuführen. Es ist bei juristischen Personen sicherzustellen, dass die korrekte Firma des Auftraggebers gemäss [www.zefix.ch](http://www.zefix.ch) aufgeführt und die Unterschriften gemäss Handelsregistereintrag geleistet werden. [↑](#footnote-ref-2)
2. Als Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer verfügt der Beauftragte über eine anerkannte Ausbildung in der Immobilienwirtschaft und kann sich über mindestens sechs Jahre Berufsausübung ausweisen. Als Mitglied muss der Beauftragte eine Berufshaftpflichtversicherung für seine Tätigkeit abschliessen, muss sich an die Standesregeln des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft halten und hat sich zu regelmässiger Weiterbildung verpflichtet. Die statutarischen Grundlagen, die Standesregeln sowie die Richtlinien zur Weiterbildung und weitere Dokumente sind Ihnen unter [www.svit.ch](http://www.svit.ch) zugänglich. [↑](#footnote-ref-3)