

Der richtige Immobilienmakler

Für den erfolgreichen Immobilienverkauf ist die richtige Wahl des Maklers sehr wichtig. Gratisangebote und Maklerempfehlungen aus dem Internet helfen dem Eigentümer nicht wirklich weiter und dienen lediglich dem Makler zur Akquisition.

Wenn man seine Liegenschaft verkaufen möchte, kann man das selber machen oder einen Immobilienmakler für den Verkauf beauftragen. In der Schweiz werden jährlich rund 60'000 Immobilien-transaktionen durchgeführt. Dabei werden nur etwa 12 Prozent durch die Eigentümer selber verkauft, in den übrigen 88 Prozent wird ein Makler beauftragt. Damit der Hauseigentümer aus der Vielzahl von Immobilienmaklern den Richtigen findet, sollten folgende Punkte bei der Auswahl beachtet werden:

Provision des Maklers

Der Makler kann für den Verkauf der Liegenschaft mit einem Erfolgshonorar oder einem Fixpreis entschädigt werden. Einige Makler werben damit, dass der Verkäufer kein Honorar bezahlen muss. Nicht jedes dieser Entschädigungsmodelle garantiert einen optimalen Verkauf für den Hauseigentümer.

Erfolgshonorar

Mit dem Erfolgshonorar bezahlt der Eigentümer beim erfolgreichen Verkauf eine Provision. Diese beträgt in der Regel 1 – 3 Prozent vom erzielten Verkaufspreis. Kann die Liegenschaft nicht verkauft werden, erhält der Makler kein Honorar. Üblicherweise sind im Erfolgshono-

rar sämtliche Aufwendungen inbegriffen, wie zum Beispiel Dokumentation, Werbung oder Fahrspesen. Weil der Makler von einem hohen Verkaufspreis profitiert, wird er einen möglichst hohen Preis anstreben.

Fixpreis

Fixpreismakler bieten den Verkauf zu einem festen Preis an, unabhängig zu welchem Preis die Liegenschaft verkauft wird. Kann die Liegenschaft nicht verkauft werden, muss der Fixpreis, oder ein Teilbetrag, oft trotzdem bezahlt werden. Häufig sind im Fixpreis nicht alle Leistungen enthalten, der Eigentümer muss den Kaufinteressenten zum Beispiel die Liegenschaft selber zeigen.

«Wenn die Eigentümer 20'000 Franken Provision sparen, ihr Objekt aber 100'000 Franken unter Wert verkaufen, sind sie tatsächlich die Verlierer.»

Gabriel Diezi, Leiter Deutschschweiz Bestag, Quelle: Blick, 15.8.2021

Da der Fixpreismakler nicht von einem möglichst hohen Verkaufspreis profitiert, besteht die Gefahr, dass er einen schnellen Abschluss anstrebt und dabei nicht den besten Preis erzielt. Zu den Fixpreismaklern, welche häufig als Online-Plattform auftreten, sagt Gabriel Diezi, Leiter Deutsch-

schweiz bei Bestag: «Das Ziel der Onlineplattformen ist der schnelle Verkauf. Deshalb bewerten sie die Objekte oft zu tief, um sie schnell los zu werden». Die Folge gemäss Diezi ist: «Wenn die Eigentümer 20'000 Franken Provision sparen, ihr Objekt aber 100'000 Franken unter Wert verkaufen, sind sie tatsächlich die Verlierer».

Gratisverkauf

Einige Makler locken Eigentümer damit, dass die Liegenschaft kostenlos verkauft wird. In der Regel bezahlt der Käufer die Maklerprovision. Für Ruedi Tanner, Präsident der Maklerkammer SVIT, sind das die schwarzen Schafe der Branche: «Niemand arbeitet gratis. Bei irgendjemandem holen sich die Makler ihre Provision. Es ist fraglich, ob diese Makler ein Interesse daran

haben, einen guten Preis für den Verkäufer herauszuholen, wenn sie vom Käufer eine Provision erhalten».

«Niemand arbeitet gratis. Bei irgendjemandem holen sich die Makler ihre Provision.»

Ruedi Tanner, Präsident Maklerkammer SVIT
Quelle: Handelszeitung, 12.7.2022

Da der Käufer den Makler bezahlt, wird sich der Makler auch für den Käufer einsetzen und nicht uneingeschränkt die Interessen des Eigentümers vertreten. Da sich der Verkaufspreis in der Regel um das Honorar reduziert, spart der Verkäufer mit dem Gratismakler kein Geld, er verzichtet aber auf eine klare Interessenvertretung des Maklers und erzielt unter Umständen auch nicht den besten Preis.



Banken als Immobilienmakler

Einige Finanzinstitute treten selber als Immobilienmakler auf oder haben dafür Tochterfirmen gegründet, Maklerfirmen gekauft oder Kooperationen abgeschlossen. Wenn der Eigentümer bei diesen Finanzinstituten auch seine Hypothek abgeschlossen hat, können beim Verkauf Interessenkonflikte auftreten, wie das Daniel Stocker, Head of Research bei JLL Switzerland in der Sendung Trend von SRF ausführte. Er stellt sich die Frage, ob die Bank als Makler einem Kaufinteressenten die Liegenschaft verkaufen will, wenn dieser die Hypothek bei einer anderen Bank abschliesst.

«Ich sehe da Interessenkonflikte, weil die Bank die Hypothek bei sich behalten will und ob dann der beste Preis für den Kunden erzielt wird, weiss ich nicht.»

Daniel Stocker, Head of Research bei JLL Switzerland
Quelle: SRF Trend, 29.6.2022

Für den Hauseigentümer kann dies bedeuten, dass ihm nicht das höchstmögliche Angebot mitgeteilt wird, falls dieses durch eine andere Bank finanziert würde.

Gratisschätzungen und Maklerempfehlungen

Damit Immobilienmakler Aufträge bzw. Eigentümerdaten erhalten, werden im Internet immer häufiger Gratisbewertungen oder Maklerempfehlungen angeboten.

Gratisschätzungen

Im Internet gibt es zahlreiche Möglichkeiten, seine Immobilie kostenlos zu bewerten. Da bei diesen Gratisschätzungen nur wenige Parameter

eingetragen werden, kann das Ergebnis auch nicht den wirklichen Liegenschaftswert ergeben. Lorenz Heim vom Vermögenszentrum VZ sagt dazu: «Ob die kostenlosen Bewertungs-Tools wirklich zu zuverlässigen Ergebnissen führen, scheint mir fraglich.»

Diese Gratisschätzungen sind auch nicht wirklich kostenlos, da der Eigentümer mit seinen Daten bezahlt. Damit man das Ergebnis der Bewertung erhält, muss man seinen Namen, Email-Adresse und häufig auch die Mobiltelefon-Nummer angeben. Der Eigentümer wird nach der Gratisschätzung vom Immobilienmakler kontaktiert, damit ein Verkaufsauftrag akquiriert werden kann.

«Ob die kostenlosen Bewertungs-Tools wirklich zu zuverlässigen Ergebnissen führen, scheint mir fraglich.»

Lorenz Heim, Geschäftsleiter HypothekenZentrum
Quelle: Handelszeitung, 20.7.2022

Es gibt auch sogenannte Leadverkäufer, welche Gratisschätzungen anbieten. Hat der Eigentümer seine Daten eingegeben, werden diese an Makler verkauft.

Maklerempfehlungen

Leadvermittler werben damit, dass dem Eigentümer die besten Makler empfohlen werden. Der Leadverkäufer gibt die Eigentümerdaten weiter und erhält vom Makler bis zu 50 Prozent seiner Provision.

«Solche Modelle sprechen vorwiegend unerfahrene und referenzlose Makler an und fördern deshalb weder die Qualität des Berufes noch den Erfolg des Auftraggebers.»

Robert Steiger, Immobilienmakler Remax, Quelle: K-Geld, 25.2.2022

Der Leadvermittler wird jedoch nicht den besten Makler empfehlen, sondern denjenigen, welcher ihm die höchste Provision für die Eigentümerdaten bezahlt. Robert Steiger, Immobilienmakler Remax, hält vom Geschäftsmodell der Leadverkäufer nicht viel und ist überzeugt, dass vor allem Makler mit diesen zusammenarbeiten, die sonst mangels Reputation und Referenzen nicht an Aufträge kommen würden.

Ausbildung des Maklers

Die Berufsbezeichnung Immobilienmakler ist in der Schweiz nicht geschützt. Jedermann kann sich Immobilienmakler nennen. Claude Ginesta, ehemaliger Vizepräsident der Maklerkammer SVIT, sagt zur Ausbildung von neuen Akteuren, die als Immobilienmakler auftreten, folgendes: «Wir haben zum Beispiel im Vergleich zu Noho festgestellt, dass allenfalls ein Mitarbeiter von 26 Mitarbeitern mit Verkaufsaufgaben über ein SVIT/USPI Diplom im Immobilienverkauf verfügt».

«Im Restaurant kocht ein Koch, beim Fast Food Betrieb vielleicht ein Student oder eine Maschine»

Claude Ginesta, ehemaliger Vizepräsident Maklerkammer SVIT
Quelle: Real Estate Report, 7.6.2021

Angesprochen auf digitale Maklerportale zieht er zwischen professionellen Maklern und digitalen Portalen einen Vergleich aus der Gastrobranche heran: «Im Restaurant kocht ein Koch, beim Fast Food Betrieb vielleicht ein Student oder eine Maschine».

Empfehlung zur Maklerwahl

Da der Makler den gesamten Verkauf organi-

siert, die Besichtigungen durchführt und mit den Kaufinteressenten die Verhandlungen führt, übergibt ihm der Eigentümer die Kontrolle über eine seiner grössten Vermögenspositionen.

«Doch etablierte Anbieter gibt es in der Branche bis jetzt nur wenige. Dazu zählen die Sektionen des Hauseigentümerversands (HEV) sowie etwa 70 meist kleinere Agenturen, welche das Gütesiegel der Schweizerischen Maklerkammer tragen.»

Quelle: NZZaS, 30.9.2017

Das Wichtigste bei der Maklerauswahl ist, dass der Eigentümer dem Makler voll und ganz vertrauen und sicher sein kann, dass sich der Makler immer und uneingeschränkt für die Interessen des Hauseigentümers einsetzt.

Hauseigentümer, welche ihre Liegenschaft mit einem Makler verkaufen wollen, sollten einen seriösen und unabhängigen Makler aus der Region beauftragen. Dieser sollte mehrjährige Erfahrungen im Immobilienverkauf haben, eine gesicherte Stellvertretung bieten und in der Firma über alle erforderlichen Fachkompetenzen zurückgreifen können. Eine gute Empfehlung ist der regionale Hauseigentümerversand oder ein Makler der schweizerischen Maklerkammer.

Ergänzende Informationen, auch zu den verschiedenen Firmen und Portalen, finden Sie im ausführlichen Artikel auf www.hev-ratgeber.ch oder direkt mittels dem QR-Code.

Autor

Ralph Bauert, Geschäftsführer HEV Region Winterthur, dipl. Architekt FH, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, Executive MBA FH