

IMMOBILIENVERKAUF

Wie man den richtigen Makler für den Hausverkauf findet

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.

Wer seine Liegenschaft verkaufen möchte, kann das selbst machen oder einen Immobilienmakler beauftragen. Da die meisten Hauseigentümer nur einmal in ihrem Leben eine Liegenschaft verkaufen, fehlen ihnen in der Regel die Erfahrung und die erforderlichen Kenntnisse für den Immobilienverkauf. Aus diesen Gründen, und weil es beim Verkauf auch immer um einen grossen Geldbetrag geht, ist die Beauftragung eines Maklers in den meisten Fälle sehr zu empfehlen.

In der Schweiz werden jährlich rund 60 000 Immobilientransaktionen durchgeführt. Dabei werden nur etwa zwölf Prozent durch die Eigentümer selbst 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 zwei bis drei Prozent vom erzielten Verkaufspreis. Kann die Liegenschaft nicht verkauft werden, erhält der Makler kein Honorar. Üblicherweise sind im Erfolgshonorar sämtliche Aufwendungen inbegriffen, wie zum

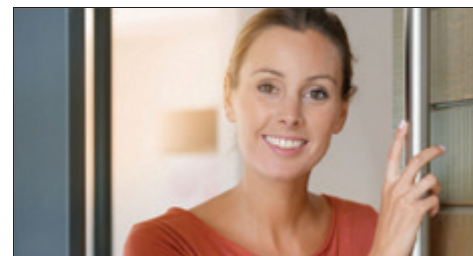
Beispiel Dokumentation, Werbung oder Fahrspesen. Weil der Makler von einem hohen Verkaufspreis profitiert, wird er einen möglichst hohen Preis anstreben.

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. 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 Deutschschweiz bei Bestag: «Das Ziel der Onlineplattformen ist der schnelle Verkauf. Deshalb bewerten sie die Objekte oft zu tief, um sie schnell loszuwerden.» 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 frag-



Und welche Ansprüche stellen Sie an Ihre Verwaltung?



SIMTRA

Seit 25 Jahren für unsere Kunden aktiv.
Verwaltung | Verkauf | Erstvermietung

SIMTRA Immobilien AG
Telefon 044 318 70 70 | Kanton Zürich
www.simtra.ch/offerte



Wandseitig
für mehr
Sicherheit!

FLEXXO
Innovative Handlauf-Systeme

Treppensicherheit für alle. Moderne Handläufe aus handwärmem und wartungsfreiem Aluminium. Viele Dekore zur Auswahl. Schöne Sicherheit für Ihr Zuhause. Jetzt alle Treppen nachrüsten!
FORDERN SIE KOSTENLOS PROSPEKTE AN!

Flexo-Handlauf Zentrale · 8546 Islikon
☎ **052 534 41 31** · www.flexo-handlauf.ch

Facility Service / Hauswartungen

24h-Pikettdienst / 365 Tage im Einsatz



Alles aus einer Hand

Laub-, und Treppenhaus-, Wege-, Garagen-, Boden-, Rasen-, Heizung-, Ölstand-, Reparaturen-, Sträucher-, Plattli-, Kunden-, Fenster-, Leuchtkörper-, Rabatten-, Pflanzen-, Teppiche-, Schnee-, usw.

-rechen, -wischen, -putzen, -fegen, -reinigen, -mähen, -kontrollieren, -melden, -ausführen, -schneiden, -legen, -beraten, -reinigen, -wechseln, -jäten, -setzen, -shampoonieren, -räumen, usw.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

sf home + garden ag
Kugeliilostrasse 48
8050 Zürich



Tel. 044 313 13 44
Fax 044 311 91 35
E-Mail: home.garden@swissonline.ch
www.home-garden-ag.ch

lich, ob diese Makler ein Interesse daran haben, einen guten Preis für den Verkäufer herauszuholen, wenn sie vom Käufer eine Provision erhalten.»

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 selbst 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. Dabei stellt sich die Frage, ob die Bank als Makler einem Kaufinteressenten die Liegenschaft überhaupt verkaufen will, wenn dieser die Hypothek bei einer anderen Bank abschliesst.

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.



Bild: pixabay.com

Gratisschätzungen

Im Internet gibt es zahlreiche Möglichkeiten, seine Immobilie kostenlos zu bewerten. Da bei diesen Gratisschätzungen nur wenige Parameter eingegeben 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, seine E-Mail-Adresse und häufig auch die Mobiltelefonnummer angeben. Der Eigentümer wird nach der Gratisschätzung vom Immobilienmakler kontaktiert, damit ein Verkaufsauftrag akquiriert werden kann.

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. 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 Neho festgestellt, dass allenfalls ein Mitarbeiter von

26 Mitarbeitern mit Verkaufsaufgaben über ein SVIT/USPI-Diplom im Immobilienverkauf verfügt.» Angesprochen auf digitale Maklerportale zieht er zwischen professionellen Maklern und digitalen Portalen einen Vergleich aus der Gastrobbranche 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 organisiert, die Besichtigungen durchführt und mit den Kaufinteressenten die Verhandlungen führt, übergibt ihm der Eigentümer die Kontrolle über eine seiner grössten Vermögenspositionen.

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 Re-

gion 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 Hauseigentümergebiet, der sich grundsätzlich für die Interessen der Eigentümer einsetzt, oder ein Makler der schweizerischen Maklerkammer, die ihre Mitglieder zur Einhaltung strenger Standesregeln verpflichtet.

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



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



Kontakt:
Roger Kuhn
Leiter Verkauf,
Bewertung HEV Zürich,
eidg. dipl. Immobilien-
Treuhänder,
MAS in Real Estate
Management FHO

Alles aus einer Hand



F. H. Wärmetechnik AG
F. Häseker, P. Häseker
Gerlisberg, 8302 Kloten
Tel. 044 813 49 40/Fax 044 813 49 42
www.fhwaerme.ch/fh@fhwaerme.ch

Ihr sicherer Partner für

- Energieprobleme
- Erneuerbare Energien für Altbausanierungen
- Kamin- und Heizungssanierungen
- 24-Stunden-Brenner-Service
- Feuerungskontrolleur mit Eidgn. Fachausweis