

DER RICHTIGE IMMOBILIEN- MAKLER

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

TEXT –RALPH BAUERT*



Fixpreismakler bieten den Verkauf zu einem festen Preis an, unabhängig zu welchem Preis die Liegenschaft verkauft wird.

BILD: 123RF.COM

► PROVISION DES MAKLER

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 Immobilientransaktionen durchgeführt. Dabei werden nur etwa 12% durch die Eigentümer selber verkauft, in den übrigen 88% wird ein Makler beauftragt. Damit der Hauseigentümer aus der Vielzahl von Immobilienmaklern den Richtigen findet, sollten folgende Punkte bei der Auswahl beachtet werden. 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 UND FIXPREIS

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.

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 ent-

halten, 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 Onlineplattform 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 CHF Provision sparen, ihr Objekt aber 100 000 CHF unter Wert verkaufen, sind sie die tatsächlichen Verlierer.»

GRATISVERKAUF

Einige Makler locken Eigentümer damit, dass die Liegenschaft kostenlos ver-

kauft 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.»

Da der Käufer den Makler bezahlt, wird sich der Makler auch für den Käufer einsetzen und nicht uneingeschränkt die Interessen des Eigentümers vertreten. Und weil 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, wie das Daniel Stocker, Head of Research bei JLL Switzerland in der Sendung Trend von SRF ausführte. Er stellt die Frage, ob die Bank als Makler einem Kaufinteressenten die Liegenschaft 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

Damit Immobilienmakler Aufträge bzw. Eigentümerdaten erhalten, werden im Internet immer häufiger Gratisbewertungen oder Maklerempfehlungen angeboten. 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, weil der Eigentümer mit seinen Daten bezahlt. Damit man das Ergebnis der Bewertung erhält, muss man seinen Namen, seine Mailadresse 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.

MAKLER-EMPFEHLUNGEN

Leadvermittler werben damit, dass dem Eigentümer die besten Makler empfohlen werden. Der Leadverkäufer gibt die Eigentümerdaten weiter und erhält vom Makler bis zu 50% 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 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 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, die 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 auf alle erforderlichen Fachkompetenzen zurückgreifen können. Eine gute Empfehlung ist der regionale Hauseigentümergebieterverband 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 über den QR-Code. ■



*RALPH BAUERT

Der Autor ist dipl. Architekt FH, eidg. dipl. Immobilien-Treuhänder, Executive MBA FH und Geschäftsführer HEV Region Winterthur.

ANZEIGE



Aus Visionen
Welten schaffen.

Swiss
Interactive



swissinteractive.ch