



# «Das Honorar des Maklers ist verhandelbar»

*Wer eine Immobilie kauft oder verkauft, nimmt mit Vorteil professionelle Beratung in Anspruch. Der Direktor des Verbands der Immobilienwirtschaft, Marcel Hug, sagt, worauf es ankommt*

**Residence:** *Von der Immobilienbranche haben die meisten Menschen nur ein diffuses Bild. Dabei generiert sie eine Bruttowertschöpfung von geschätzten 100 Milliarden Franken und bietet Arbeit für rund 37'000 Vollzeitstellen. Welchen Tätigkeiten gehen die Beschäftigten nach?*

**Marcel Hug:** Das diffuse Bild mag mit der schwierigen Abgrenzung dieser Branche zu tun haben. Alles, was direkt oder indirekt mit Gebäuden zu tun hat, gehört letztlich dazu: Bewirtschaftung, Vermarktung, Entwicklung, Bewertung und Facility Management etwa, um nur die wichtigsten Bereiche zu nennen. Die Branche verzeichnet einen hohen Zuwachs an Personal. Das hängt direkt mit der Professionalisierung zusammen. In vielen Häusern ist zum Beispiel der Abwart heute ein externer Profi und nicht mehr der Mieter im Parterre, der etwas günstiger wohnen darf.

*Sie leiten den Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT), dessen Mitglieder und Kammern Angebote geniessen, die allen*

*zugutekommen. Was leistet der SVIT?*

Wir bieten Dienstleistungen für unsere Mitglieder in der ganzen Schweiz. Dazu gehören Aus- und Weiterbildung, Publikationen aus dem eigenen Verlag, die Organisation von Events und die politische Lobby-Arbeit. Themen, die uns derzeit beschäftigen, sind unter anderem das Stockwerkeigentum und wie man ältere Objekte mit der Zustimmung der Eigentümer saniert.

*Wer Wohneigentum kaufen und verkaufen will, wendet sich oft an einen Makler. Was darf man von solchen Spezialisten erwarten?*

Man sollte auf die Qualifikation achten. Anhaltspunkt geben Fachausweise, die Mitgliedschaft in einem Verband wie unserem oder in einer Fachorganisation wie der Schweizerischen Maklerkammer. Ein Haus oder eine Wohnung kaufen die meisten nur ein- oder zweimal im Leben. Da lohnt es sich hinzusehen. Wer sich einen Neuwagen kauft, schaut sich auch zuerst die Garage an und lässt sich professionell beraten.



*Nicht immer sind die Auftraggeber zufrieden. Die Hürden für den Eintritt in den Maklerberuf gelten als tief, die Verdienstaussichten als hoch. Gibt es zu viele «Immobilienpezialisten»?*

Als Verband mit einer liberaler Grundhaltung achten wir die Handels- und Gewerbefreiheit. Ein Ansatz wäre, den Beruf zu schützen. Heute braucht es nur im Tessin eine Bewilligung für die Ausübung. Mit unserer Ausbildungstätigkeit und mit den fünf Fachkammern engagieren wir uns für eine hohe Qualität der Dienstleistungen. Im Übrigen ist der Verdienst keineswegs überall so attraktiv, wie viele denken. Nicht selten ist er variabel und bemisst sich nach der erbrachten Leistung.

*Sind die Ansätze – oft sind es immer noch drei Prozent des Werts einer Liegenschaft oder mehr – noch zu rechtfertigen?*

Das Honorar ist Verhandlungssache. Es gibt keine fixen Sätze mehr. Auch wir dürfen aus kartellrechtlichen Gründen keine Empfehlungen herausgeben. Meines Wissens liegt die Bandbreite heute zwischen zwei und drei Prozent.

*Startups, die nur virtuell arbeiten, versprechen, es günstiger zu machen. Welche Konkurrenz könnte den Maklern und anderen Berufsgruppen dadurch erwachsen?*

Die Digitalisierung stellt auch unsere Branche vor Herausforderungen. Die neuen Anbieter müssen sich aber zuerst bekannt machen und etablieren. Für die Makler heisst das, *à jour* zu bleiben und mitzuziehen, wo es für sie Sinn ergibt. Zudem stellt sich bei den neuen Startups auch immer die Frage nach der Qualität der Dienstleistung.

*Der Immobilienmarkt erhält ein zunehmend engeres Regulierungskorsett. Welche Regeln, Gesetze und Verordnungen halten Sie für reformbedürftig oder gar überflüssig?*

Wir wenden uns nicht generell gegen jede Regulierung. Vieles ist sinnvoll. Hingegen bereitet uns die Auslegung der Regeln

manchmal Mühe. Insbesondere im Mietrecht bewegen sich die Gerichte immer weiter vom Geist der Gesetze weg. Auswüchse sehen wir auch bei der Raumplanung.

*Die Banken sind bei der Kreditvergabe vorsichtiger geworden. Inwiefern spüren das ihre Mitglieder?*

Generell scheint es für Kreditnehmer tatsächlich schwieriger geworden zu sein, eine Hypothek zu bekommen. Dies aufgrund der Selbstregulierung der Banken. Als Verband hat der SVIT hier eine neutrale Haltung. Die Banken sollten ihr Geschäft verstehen und so handeln, wie es für sie Sinn ergibt.

*Die staatliche Förderung von Wohneigentum hat Verfassungsrang. Gäbe es da eher mehr oder eher weniger zu tun?*

Man kann nicht die liberale Marktwirtschaft hochhalten und gleichzeitig Subventionen fordern, die letztlich vom Steuerzahler bezahlt werden müssen. Der Staat muss für attraktive Rahmenbedingungen sorgen, die den Erwerb von Wohneigentum ermöglichen.

*Wie sieht Ihr Traumhaus aus?*

Ich habe es gefunden: eine Dachwohnung in einer ehemaligen Fabrik, alles auf einer Ebene und nahe an der S-Bahn.

*Interview: David Strohm*

## Im Berufsverband

Marcel Hug (48) ist Ökonom und seit Anfang 2017 CEO des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT). Der Berufs- und Standesorganisation der Branche gehören knapp 2500 Mitglieder an. SVIT Schweiz mit insgesamt 25 Beschäftigten – tätig in Zürich, Lausanne und Lugano – ist in zehn regionalen Sektionen und fünf Fachkammern organisiert. (dst.)

Datum: 10.06.2018

NZZ am Sonntag

# RESIDENCE

Das Magazin für Wohnen und Immobilien

NZZ am Sonntag / Residence  
8021 Zürich  
044 258 11 11  
www.nzz.ch

Medienart: Print  
Medientyp: Tages- und Wochenpresse  
Auflage: 117'947  
Erscheinungsweise: 4x jährlich



Seite: 26  
Fläche: 81'080 mm<sup>2</sup>



Auftrag: 3001537  
Themen-Nr.: 230.014

Referenz: 69911196  
Ausschnitt Seite: 3/3



**Marcel Hug ist CEO des Schweizer Verbands der Immobilienwirtschaft.**