



Schweizerische Maklerkammer

Schweizerische Maklerkammer ist neuer «persönlich»-Partner

Die Schweizerische Maklerkammer geht eine Partnerschaft mit «persönlich» ein. In den nächsten «persönlich»-Ausgaben ist jeweils ein Beitrag spannenden Themen und kritischen Betrachtungen rund um den Schweizer Immobilienmarkt und den Maklerberuf gewidmet.

Text: **Clau Isenring** Bilder: **Seraina Ammann**



Herbert Stoop, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer, sieht den gegenwärtigen Umbruch in der Branche als Chance, sich noch besser im Markt zu positionieren.

«persönlich» ist nicht nur der Name dieses Magazins, sondern auch eine Eigenschaft, die hervorragend zur Schweizerischen Maklerkammer (SMK) passt. Ob Zweizimmerwohnung, Einfamilienhaus oder Arealüberbauung: Eine ehrliche Beziehung und persönliches Engagement sind die Basis für erfolgreiche Transaktionen im Immobilienbusiness. Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie kann trotz Digitalisierung und Automatisierung, trotz Tools und Plattformen, nicht rein maschinell erfolgen. Der persönliche Kontakt zwischen Käufer, Verkäufer und Makler ist entscheidend, denn jedes Objekt hat seine Eigenheiten. Es geht darum, zu spüren, was der Kunde sucht. Auch Beratung und Betreuung bei der ganzen Abwicklung lassen sich nicht automatisieren – zu vielfäl-

tig sind die persönlichen Ansprüche und die örtlichen Gegebenheiten bei der Besichtigung, bei der Verhandlung mit Kaufinteressenten, beim Grundbucheintrag oder bei der Steuerberatung. Ganz zu schweigen von den emotionalen Befindlichkeiten, die in jeder Transaktion eine wichtige Rolle spielen.

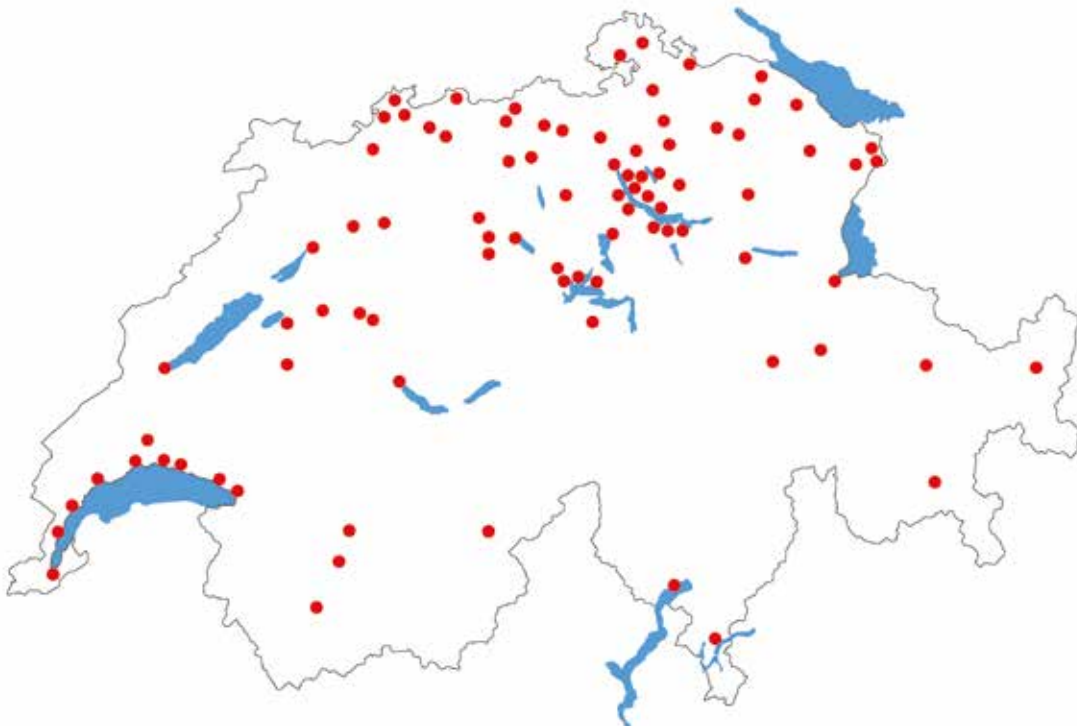
Vertrauen ist gut, Prüfen ist besser

Eine der grössten Herausforderungen für die SMK – aber auch für alle, die eine Immobilie kaufen oder verkaufen möchten – besteht darin, dass «Makler» kein geschützter Beruf ist. Das heisst: Jede und jeder kann diese Tätigkeit ausüben – ohne Fachkenntnisse, ohne jegliche Erfahrung und ohne das so wichtige Beziehungsnetz. Entsprechend tummeln sich in der Immobilienbranche zahlreiche selbst-

ernannte Immobilienexperten und -vermittler. Wer sich für die Zusammenarbeit mit einem Makler entscheidet, sollte sich deshalb immer eingehend über diesen und seinen Leistungsausweis erkundigen.

Die SMK empfiehlt den folgenden Acht-Punkte-Check, um die Seriosität eines Maklers zu prüfen:

1. **Ausbildung:** Besuchen Sie den Makler in seinem Büro oder lassen Sie ihn zu sich nach Hause kommen. Fragen Sie ihn nach seiner Ausbildung, nach erworbenen Berufsdiplomen, seiner Dienstleistungspalette und seinen Erfolgsausweisen.
2. **Lokale Marktkenntnisse:** Prüfen Sie, wie er sich im lokalen Markt auskennt. Verfügt er über Referenzobjekte in Ihrer Nähe?
3. **Netzwerk und Marketingmix:** Fragen Sie ihn nach seinem persönlichen Beziehungsnetz und danach, welchen Marketingmix er für den Verkauf Ihrer Liegenschaft anwenden würde.
4. **Guter Ruf:** Erkundigen Sie sich bei Notaren, Banken oder Anwälten nach dem Ruf und dem Leumund des Maklers.
5. **Vorgehen:** Lassen Sie sich genau erklären, wie er beim Kauf/Verkauf vorzugehen gedenkt und was Sie von ihm erwarten können, insbesondere wenn der Verkauf harzig verläuft.
6. **Preiseinschätzung:** Fordern Sie eine realistische Einschätzung des Verkaufspreises. Lassen Sie sich schriftlich eine Offerte und eine Preisschätzung geben (eventuell gegen Honorar, je nach Komplexität). Sind in dieser Offerte die Marketingkosten inbegriffen? Nicht Sie werden den Preis bestimmen, sondern der Markt und die Käufer. Lassen Sie sich nicht von zu grossen



An über 110 Standorten sind die 94 geprüften Immobilienspezialisten der Schweiz präsent.

Versprechen blenden. Wählen Sie eine realistische und für Sie nachvollziehbare Offerte.

7. Aufwand: Erkundigen Sie sich detailliert nach der Art der Entschädigung. Sie sollten nicht den günstigsten, sondern den besten Verkäufer für Ihr Objekt gewinnen. Normalerweise wird das Maklerhonorar erst im Erfolgsfall fällig; dieses beträgt rund 2 bis 5 Prozent des Verkaufspreises.
8. Mitgliedschaft: Klären Sie ab, ob der Makler Mitglied der SMK ist. Mitglied der Kammer kann nur werden, wer die hohen Anforderungen bezüglich Fachkompetenz, Aus- und Weiterbildung, Berufspraxis sowie ethischen Verhaltens erfüllt.

Geprüfte Makler garantieren Qualität und Transparenz

Ein Blick auf die Mitgliederliste der Schweizerischen Maklerkammer schafft Gewissheit, denn hier sind die geprüften Immobilienspezialisten der Schweiz zusammengefasst. Aktuell hat die SMK 94 unabhängige Mitgliedsfirmen an über 110 Standorten, die nach den Standesregeln der SMK arbeiten. Aufgenommen werden nur Immobilienfirmen, welche die strengen Aufnahmekriterien erfüllen. Zu den Ansprüchen und Verpflichtungen gehören:

- Fundierte Aus- und Weiterbildung
- Breites und aktuelles Erfahrungsspektrum mit mindestens sechs Jahren Berufserfahrung
- Substanzieller Immobilienverkaufsumsatz

- Eintrag der Firma im Handelsregister
- Abschluss einer Berufshaftpflicht- und Vermögenshaftpflichtversicherung

Die Einhaltung dieser Bedingungen wird alle vier Jahre durch ein neutrales Audit überprüft und durch ein Zertifikat bestätigt.

Was ein geprüfter Makler leistet

Die Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer stehen für Qualität, Leistung, Transparenz und Seriosität. Ob Vermittlung von Stockwerkeigentum, von Einfamilienhäusern, Mehrfamilienhäusern und Gewerbeliegenschaften oder Nutzungskonzepten für Grossprojekte: SMK-Makler bieten umfangreiche Dienstleistungen für den erfolgreichen Kauf oder Verkauf. In jedem Bereich gewährleistet das Gütesiegel SMK höchste Qualität und Leistung, denn fundierte Fachkompetenz, Erfahrung, Marktkenntnis und verantwortungsbewusstes Handeln sind die Schlüssel zum vertrauenswürdigen Immobiliengeschäft.

Dank solider Objektbewertung und ganzheitlicher Betrachtung optimieren erfahrene Makler den Verkaufspreis in einer realistischen Zeitspanne. Zudem bieten sie eine individuelle, auf das Objekt abgestimmte Unterstützung mit umfangreichen Dienstleistungen – von der Ausarbeitung der Verkaufsdokumentation über effiziente Marketingmassnahmen und die Organisation von Besichtigungen bis hin zur Begleitung beim Notartermin und zur Steuerberatung.

Schweizerische Maklerkammer (SMK)

Als eine von fünf Fachkammern des SVIT Schweiz (Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft) vereint die Schweizerische Maklerkammer die Immobilienspezialisten der Schweiz. Die SMK ist das grösste unabhängige Maklernetzwerk der Schweiz. Aufgenommen werden nur fachlich seriös ausgebildete Immobilienspezialisten, die eine mehrjährige praktische Tätigkeit in der Branche nachweisen können. Ein einwandfreier Leumund gehört ebenso zu den Aufnahmebedingungen wie ein Mindestvolumen an jährlichen Transaktionen. Diese Kriterien werden alle vier Jahre in einem persönlichen Audit durch ein Vorstandsmitglied überprüft.

Weitere Informationen und Kontakte

Alle geprüften Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer sind auf www.maklerkammer.ch aufgelistet.

Schweizerische Maklerkammer

Brunastrasse 39

8002 Zürich

+41 43 817 63 23

welcome@smk.ch

Klare Vorteile gegenüber Plattformen und Netzwerken

Die zunehmende Digitalisierung schafft auch im Immobilienbereich neue Vermarktungsmodelle und Einnahmequellen. Prozesse können schneller und präziser erfolgen – das steigert einerseits die Qualität der Dienstleistung, andererseits fördert es die Versuchung, ohne echte Leistung schnelles Geld zu verdienen. SMK-Makler dagegen bieten einen persönlichen, auf das spezifische Objekt und seine Lage abgestimmten «Vollservice» auf Basis neuester Erkenntnisse, der nur mit hoher Qualifikation und einer vertieften Ausbildung möglich ist. Seit Oktober 2017 ist auch die SMK mit einer eigenen Immobilienplattform im Internet präsent. In der «Objekt-Galerie» auf www.maklerkammer.ch bieten die 94 geprüften Schweizer Immobilienspezialisten ihre Objekte an, bevor diese auf weiteren Websites publiziert werden. Damit will die SMK die fachliche Kompetenz und Seriosität ihrer Mitglieder auch online verstärkt unterstreichen. 