



Schweizerische Maklerkammer

Mit minimalem Aufwand zum maximalen Verkaufspreis

Die Erfahrung zeigt: Wer ein Haus oder eine Wohnung verkaufen will, sollte nicht auf eigene Faust agieren. Mit der Hilfe eines Maklers der Schweizerischen Maklerkammer lässt sich nicht nur ein besserer Preis erzielen, sondern man erspart sich auch eine ganze Menge Aufwand.

Text: Clau Isenring Bilder: SMK



Das Haus der Mutter stand zum Verkauf. Daniel Meierhans stellte rasch fest, dass das Maklerhonorar gut investiert war. Mit minimalem Aufwand hat er in kurzer Zeit den bestmöglichen Verkaufspreis erzielt.

Daniel Meierhans* hat Ende 2018 ein Haus in Zollikerberg geerbt, welches er aber selbst nicht bewohnen möchte. Eine Vermietung ist ihm zu aufwendig, deshalb hat er beschlossen, das Haus möglichst bald zu verkaufen. Nur, wie geht man einen Hausverkauf als Laie am besten an, fragt sich Daniel Meierhans. Klar, er könnte die Immobilie einfach auf einen Online-Marktplatz stellen. Doch es graut ihm davor, unzählige Anrufe und Mails zu beantworten, Besichtigungstermine zu vereinbaren, das Objekt allen möglichen In-

teressenten zu zeigen und zähe Preisverhandlungen zu führen. Und dann, wenn er einen Käufer gefunden hat, beginnt das administrative Hin und Her mit Grundbuchamt, Steuern und so weiter.

Deshalb spricht Meierhans zuerst mit einem Arbeitskollegen, der kürzlich das Einfamilienhaus seiner betagten Mutter verkauft hat. Sein Kollege rät ihm, einen Makler mit dem Verkauf zu beauftragen. Denn das Maklerhonorar hatte sich in seinem Fall mehr als

bezahlt gemacht. «Nicht du wirst den Preis bestimmen, sondern der Markt und die Käufer», erklärt er Daniel Meierhans, «die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Makler hat mir den Hausverkauf entscheidend erleichtert.»

Beim Immobilienverkauf auf Spezialisten setzen

Daniel Meierhans hört auf den Rat seines Kollegen und beschliesst, ebenfalls auf die Unterstützung eines Maklers zu setzen. Da

er von Haus aus vorsichtig ist und vor allem in finanziellen Dingen lieber auf Nummer sicher geht, ist ihm der Leitsatz der Schweizerischen Maklerkammer, «Vertrauen ist gut, geprüft ist besser», sofort sympathisch. Auf der Website www.maklerkammer.ch sucht er nach einem Makler im Raum Zürich/Zollikerberg und findet Bruno Arnold*, mit dem er einen unverbindlichen Termin für ein persönliches Beratungsgespräch vereinbart. Eine gute Entscheidung, wie sich schnell zeigen wird. Denn als Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer ist Bruno Arnold in der Immobilienbranche bestens vernetzt, kennt die lokalen Preise und hat schon zahlreiche Klienten beim Verkauf von Wohnungen und Liegenschaften begleitet und fachlich beraten.

«Vertrauen ist gut, geprüft ist besser.»

Nichts dem Zufall überlassen

«Es gibt einige Gründe, die gegen einen Privatverkauf sprechen», bestätigt Bruno Arnold, «wissen Sie beispielsweise, wie viel Geld Sie effektiv für das Haus verlangen können?» Seine Erfahrung als Makler zeigt, dass für viele Verkäufer die Schwierigkeiten weit früher beginnen: Schon die Erstellung eines stimmigen Exposés mit professionellen Fotos und einer sauberen Auflistung aller Objektdaten kann schnell zu einer fast unlösbaren Aufgabe werden.

Mit dem richtigen Preis auf den Markt

Der Makler erklärt Daniel Meierhans, dass es bei der Berechnung des Verkaufspreises viele Faktoren zu bedenken gilt. Selbst Kleinigkeiten führen oft zu grossen Schwankungen beim Marktwert. Absolut entscheidend sei zum Beispiel die genaue Lage des Objekts: Innerhalb weniger Kilometer kann sich das Preisniveau drastisch verändern.

«Auch die Bausubstanz der Immobilie ist ein entscheidendes Kriterium», ergänzt Bruno Arnold. Können bauliche Veränderungen durchgeführt werden, oder stehen umfangreiche Sanierungen an? Handelt es sich um ein Massivhaus, verfügt es über eine zeitgemässe Wärmedämmung, und wie hoch sind

die tatsächlichen Energiekosten? Wurden Energiewerte ermittelt, und wie sehen diese aus? Wie präsentiert sich die Raumaufteilung, hat die Immobilie einen Keller, und gehört eine Garage zum Grundstück? Ist der Garten nutzbar, und gibt es einen Balkon? Ist das Eigenheim vielleicht sogar barrierefrei, und kann es auch als Zweifamilienhaus genutzt werden?

Da Daniel Meierhans das Haus erst kürzlich geerbt und selber nie darin gewohnt hat, weiss er auf die meisten Fragen von Bruno Arnold spontan keine Antwort. Und er sieht schnell: Es gibt unzählige offene Punkte, bevor nur schon der Immobilienwert geklärt werden kann.

Umfassende Beratung und Besichtigung vor Ort

Im ersten Gespräch hält der Makler Daniel Meierhans' Wünsche und Erwartungen fest. Einige Tage später sieht sich der Immobilienspezialist das Objekt persönlich an und legt nach Rücksprache mit Meierhans einen fairen und realistischen Wert fest. Der ermittelte Wert liegt einiges über Daniel Meierhans' Erwartungen – ohne den Support seines Maklers hätte er das Haus wohl viel zu günstig ausgeschrieben.

Nachdem die zwei alle Fragen geklärt haben, erstellt Bruno Arnold ein professionelles Exposé und schaltet gezielt verschiedene Inserate, um das Haus möglichen Zielgruppen zu präsentieren. Gleichzeitig kontaktiert der Makler potenzielle Käufer aus seiner eigenen Kundenkartei.

Eine Investition, die sich auszahlt

Als erfahrener Makler nutzt Bruno Arnold sein Verhandlungsgeschick, um für Daniel Meierhans den bestmöglichen Preis zu erzielen. Oft gibt es mehrere Kaufinteressenten – so auch für das Haus in Zollikerberg. Der Makler hält mit Meierhans Rücksprache und informiert ihn über die Angebote.

Da Daniel Meierhans befürchtet, dass er mit den Fragen der Interessenten überfordert sein könnte, koordiniert und begleitet der Makler auch die verschiedenen Besichtigungstermine. Als Immobilienprofi kennt er das Haus mittlerweile bestens und beantwortet Fragen kompetent und verständlich. Rund zweieinhalb Monate nachdem er auf www.maklerkammer.ch seinen Makler gefunden hat, gibt Daniel Meierhans einer


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

Familie aus Winterthur den Zuschlag für 1,5 Millionen Franken. Bruno Arnold setzt die nötigen Schriftstücke auf und legt diese den beiden Parteien unterschriftsreif vor. Für Daniel Meierhans ist klar: Das Maklerhonorar von 45 000 Franken war gut investiert, denn er hat mit minimalem Aufwand in kurzer Zeit den bestmöglichen Verkaufspreis erzielt. 

***Verkäufer Daniel Meierhans sowie der Makler Bruno Arnold sind frei erfunden.**