



Schweizerische Maklerkammer

Der Traum vom eigenen Häuschen

Die eigenen vier Wände stehen für viele Schweizerinnen und Schweizer weit oben auf der Wunschliste – ganz besonders, wenn diese Wände zu einem Einfamilienhaus gehören. Dass der Wunsch nach dem eigenen Häuschen aktueller ist denn je, zeigen die Zahlen des Bundesamtes für Statistik (BSF) – und die Trend-Umfrage der Schweizerischen Maklerkammer (SMK).

Text: Clau Isenring Bild: SMK



Nicht jeder Makler ist ein Makler.

Mehr als die Hälfte (57,2 Prozent) der gesamtschweizerisch rund 1,74 Millionen Gebäude mit Wohnnutzung sind Einfamilienhäuser – das belegt die Anfang April publizierte Statistik des BSF zum Bau- und Wohnungswesen 2017. Allerdings sind die Unterschiede regional gross, denn in Zürich beträgt die EFH-Quote lediglich 25,4 Prozent, in Genf gar nur 9,7 Prozent. Doch der allgemeine Trend ist klar: Der Schweizer liebt sein Eigenheim. Standen im Jahr 2000 noch 821 719 Einfamilienhäuser auf Schweizer Boden, waren es 2017 bereits 993 887.

Einfamilienhäuser sind begehrt

Wer eines dieser Einfamilienhäuser besitzt und verkaufen möchte, kann sich derzeit die Hände reiben. Das bestätigt auch Herbert Stoop, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK): «Gemäss unserer aktuellen Trend-Umfrage erwarten die Schweizer Immobilien-Spezialisten 2019 eine positive Nachfrage im Bereich der Einfamilienhäuser.» Ein Grund dafür sind die nach wie vor tiefen Zinsen. Zudem ist die Nachfrage besonders in Ballungsräumen ungleich grösser als das Angebot.

Die grosse Mehrheit der befragten SMK-Mitglieder gab an, dass sie ganz generell mit einem guten 2019 rechnen. 22 Prozent erwarten eine ausgezeichnete Marktentwicklung für das laufende Jahr, 78 Prozent eine gute bis sehr gute Entwicklung. Die Prognosen für die Bereiche Einfamilienhäuser und Stockwerkeigentum fielen gut bis sehr gut aus. Dagegen zeigten sich die SMK-Profis eher skeptisch, was Mehrfamilienhäuser, Büro- und Gewerbeliegenschaften sowie Bauland angeht.

Makler garantiert bestmögliche Preise

Obwohl Einfamilienhäuser an guten Lagen in Rekordzeit die Hand wechseln, gilt: Damit auch der Verkaufspreis rekordverdächtig ist, zahlt sich die Zusammenarbeit mit einem Makler aus – denn gerade wenn alles wie von selbst zu laufen scheint, ist eine gute Vorbereitung wichtig. Nichts überstürzen, an alles denken, heisst die Devise! Oder anders gesagt: Die Zusammenarbeit mit einem Makler lohnt sich für Laien auch in einem boomenden Markt. Denn mit seiner Professionalität, Erfahrung und Vernetzung handelt der Makler den bestmöglichen Preis aus. Gleichzeitig sorgt er dafür, dass der Aufwand für den Verkäufer über den gesamten Verkaufsprozess überschaubar bleibt. Eine persönliche Beratung lässt sich auch durch scheinbar günstigere Services von

«22 Prozent aller SMK-Mitglieder rechnen mit einer ausgezeichneten Marktentwicklung.»

Online-Plattformen nicht einfach ersetzen. Denn ein gut ausgebildeter Immobilienfachmann nutzt seine ganze Erfahrung, um Klienten vor unliebsamen – und oft kostspieligen – Überraschungen zu schützen.

Gute Dokumentation ist ein Muss

Im aktuell ausgeprägten Nachfragemarkt lässt sich fast jedes Einfamilienhaus gut verkaufen, vermehrt kommen auch ältere Bestandesliegenschaften auf den Markt. «Die Verkäufer sind oft ältere Personen, die keine Kinder haben, welche die Liegenschaften übernehmen wollen», erzählt Herbert Stoop. Das Haus ist ihnen zu gross und der Unterhalt zu aufwendig geworden, deshalb möchten sie eine kleinere, praktischere Eigentumswohnung erwerben oder sie ziehen ins Altersheim. Gerade bei diesen älteren Objekten ist die Bausubstanz ein entscheidendes Kriterium. Potenzielle Käufer wollen wissen, ob bauliche Veränderungen möglich oder umfangreiche Sanierungen nötig sind – zum Beispiel für eine moderne, energieeffiziente Wärmedämmung und Heizung. Auch bei diesen Abklärungen und beim Erstellen einer entsprechenden Dokumentation kann ein Makler wertvolle Unterstützung bieten.

Klare Vorteile auch für Käufer

Nicht nur Verkäufer profitieren, sondern auch wer ein Haus kaufen möchte, fährt mit den Maklern der SMK besser. Denn nur schon die Frage, ob der Hauspreis effektiv dem Marktwert entspricht oder viel zu hoch angesetzt wurde, ist für Laien kaum zu beantworten. Wer sich dagegen bei einem Makler der Schweizerischen Maklerkammer registriert, muss sich darüber keine Gedanken machen. Der Marktwert der Immobilie wird bereits im Vorfeld ermittelt, und der Käufer hat die Gewähr, dass er sich für eine Wertanlage entscheidet. Auch die Preisverhandlung und der Kauf selbst laufen über den Makler sehr unkompliziert, denn er hat in der Regel keine emotionale Bindung zum Objekt, arbeitet transparent und setzt auf Fakten. Tipp: Wer ein Einfamilienhaus kaufen will, findet die besten Angebote in der Objektgalerie auf www.maklerkammer.ch – und das, schon lange bevor diese auf anderen Websites publiziert werden.

Den richtigen Makler wählen

Doch Makler sei nicht gleich Makler, betont Herbert Stoop: «Wir beobachten vermehrt Quereinsteiger, die ohne jegliche Ausbildung und Kenntnisse ihre Dienste als Makler anbieten. Meist verschwinden diese Amateure so schnell wieder von der Bildfläche, wie sie aufgetaucht sind.» Das wirft ein negatives Licht auf die Branche und schadet den ausgewiesenen Immobilien-Spezialisten, die Kunden seriös und mit jahrelanger Erfahrung unterstützen.

Diesem Image tritt die Schweizerische Maklerkammer mit klaren Regeln und Richtlinien entgegen. Nur Immobilien-Firmen, die die strengen Aufnahmekriterien erfüllen, können Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer werden. «Um einen hohen Qualitätsstandard zu sichern, stellen wir bewusst hohe Ansprüche und Verpflichtungen», erklärt Stoop. Zudem wird alle vier Jahre durch ein neutrales Audit geprüft, ob die geforderten Bedingungen auch eingehalten werden. Zu den Anforderungen für SMK-Mitglieder gehören neben einer fundierten Ausbildung und einer kontinuierlichen Weiterbildung unter anderem:

- Breites und aktuelles Erfahrungsspektrum
- Substanzieller Immobilien-Verkaufsumsatz
- Eintrag der Firma ins Handelsregister
- Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung

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
Tel. +41 43 817 63 23
welcome@smk.ch

Einfamilienhaus zu verkaufen? Das sind die Dienstleistungen der SMK-Immobilienpezialisten:

- Beurteilung und Bewertung der Liegenschaft
- Festlegung eines realistischen Verkaufspreises
- Zusammenstellung einer professionellen und detaillierten Verkaufsdokumentation für Interessenten (bzw. deren kreditfinanzierende Bank)
- Organisation/Durchführung von Objektbesichtigungen
- Verhandlungsführung mit interessierten Käufern
- Vorbereitung/Ausarbeitung eines Kaufvertragsentwurfs
- Beratung bei immobilienpezifischen Fragen (zum Beispiel steuerliche Auswirkungen des Verkaufs)
- Organisation der Beurkundung und Eigentumsübertragung