

Haltung der Schweizerischen Maklerkammer SMK zu neuen Makler-Modellen

Fixpreismakler und Preisbrecher, häufig als «Online-Makler» präsent, sind auf dem Immobilienmarkt eine Realität. Als SMK-Mitglied müssen Sie sich jedoch vor dieser Konkurrenz nicht fürchten. Denn Sie haben viele Pluspunkte und Argumente auf Ihrer Seite. Diese gilt es beim Kundenkontakt und in der Selbstvermarktung zu betonen.

Argumente/Stärken

- Grundsätzlich: Als SMK-Mitglied stehen Sie für ausgewiesene Kompetenz und geprüfte Qualität. Das SMK-Label ist ein starkes Gütesiegel, das Sie als Expert/in auszeichnet.
- Als SMK-Makler/in erbringen Sie für Ihre Kunden eine (höchst-)persönliche und massgeschneiderte Dienstleistung. Dies unterscheidet Sie von Fixpreisanbietern/Preisbrechern, die mit standardisierten Prozessen und/oder Modulen arbeiten.
- Ihre Kunden können den Umfang und die Art Ihrer Makler-Dienstleistung mit Ihnen individuell (und klar) vereinbaren; demgegenüber sind Leistungsumfang und Geschäftsbedingungen bei Fixpreismaklern/Preisbrechern nicht immer völlig transparent.
- Als (klassischer) SMK-Makler/in wird Ihre Provision erst fällig, wenn Sie Ihren Auftrag erfolgreich ausgeführt haben und der Verkauf beurkundet ist. Das ist für den Kunden attraktiv. Fixpreismakler/Preisbrecher hingegen verlangen häufig bereits Voraus- oder Ratenzahlungen. Bei Maklern, die gar keine Provision verlangen, bezahlt in der Regel der Käufer die Provision; Ein solcher Makler wird zum «Diener zweier Herren», der nicht mehr allein im Interesse des Verkäufers handelt (handeln kann).
- Immobiliengeschäfte sind komplex und anspruchsvoll. Der Beizug einer ausgewiesenen (SMK-)Fachperson lohnt sich deshalb immer.
- Digitale Prozesse und Online-Bewertungstools sind durchaus praktische Hilfsmittel beim Immobilienverkauf. Aber sie allein können die persönliche und kompetente Leistung eines SMK-Maklers niemals ersetzen – höchstens ergänzen.
- Immobiliengeschäfte sind Vertrauenssache. Als SMK-Makler/in sind Sie für Ihre Kunden die Vertrauensperson.
- Kunden, die auf Qualität setzen, sind bereit, für diese auch zu bezahlen.

