



Immobilien



Sind Makler ihr Geld wert? Ja, finden viele Schweizerinnen und Schweizer.

Es geht oft ohne Makler

Durchschnittsobjekte an gefragten Lagen verkaufen sich ohne fremde Hilfe. Nur bei speziellen Immobilien benötigt man Unterstützung. **Von Fredy Hämmerli**

Die Online-Schätzungen auf den Gratisportalen von Brixel, Comparis und Housy brachten alle ungefähr das gleiche Resultat: Der Marktpreis der Eigentumswohnung mit 3½ Zimmern und 86 Quadratmetern an der Seestrasse in Zürich Wollishofen liegt zwischen 1,1 und 1,25 Mio. Fr. Martina und Daniel Weber (Name geändert) stellten sie mit einer kurzen Beschreibung der Liegenschaft, ein paar hübschen Bildern und einem Preisschild am oberen Ende des Schätzbereichs auf die Onlineplattform von Immoscout24.

Wahlweise wären auch Homegate, Immo-street oder sonst eine Immobilienplattform infrage gekommen. Kaum freigeschaltet, klingelte das Telefon. Erste Interessenten meldeten sich innert Minuten. Drei Besichtigungstermine waren erforderlich, um allen Kaufinteressenten die Wohnung zu zeigen. Vier waren schliesslich bereit, den geforderten

Preis zu bezahlen. Zehn Tage später war der Verkauf unter Dach und Fach. Zeitaufwand samt Notariat rund zwölf Stunden, Kosten für die Ausschreibung 150 Fr.

So oder ähnlich würden sich wohl alle Selbstverkäufer einer Liegenschaft den Verkauf erhoffen. Doch bei weitem nicht immer funktioniert er so reibungslos. Durchschnittlich sind Eigentumswohnungen und Häuser vier Monate auf dem Markt, bis sich ein Käufer findet. Für anspruchsvollere Objekte ausserhalb der Hotspots oder im Luxusbereich dauert es teilweise zwei Jahre und mehr, bis sich ein kaufwilliger Interessent findet.

Bei 77% aller etwa 60 000 Immobilien-transaktionen, die jährlich in der Schweiz abgewickelt werden, wird darum ein privater Makler beigezogen. Weitere 11% laufen über ein Makler-Netzwerk. Lediglich die verbleibenden 12% werden von Privaten direkt ver-

kauft. Dies zeigen Zahlen des Beratungsunternehmens Property Captain Tech. Der Makler begleitet den gesamten Verkaufsprozess von der ersten Besprechung bis zum abschliessenden Notariatstermin.

Als Erstes nimmt er eine professionelle Schätzung des Objekts vor. Dazu ist eine Begutachtung vor Ort und das Studium aller Unterlagen vom Katastrerauszug bis zum Eigentümer-Reglement erforderlich. Je nach Zustand des Hauses oder seiner historischen Bedeutung ist auch noch der Beizug von Baufachleuten, Architekten oder der Denkmalpflege nötig. Und schliesslich muss daraus ein umfassendes Dossier samt einer Schätzung des gegenwärtigen Marktwerts erstellt werden. Das kostet Zeit und mithin Geld: Schon im einfachen Fall kostet ein fundierter Schätzbericht mindestens 1200 Fr. 2000 bis 3000 Fr. sind üblich, in komplexen Fällen können es leicht auch mehr sein.



Beauftragt man den Makler schliesslich mit dem Verkauf der Liegenschaft, so ist der Aufwand für die Expertenschätzung im Honorar normalerweise inbegriffen. 2 bis 5% des Verkaufspreises sind gemäss dem Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) üblich. In aller Regel liegt die Provision im Erfolgsfall aber bei 2 bis 3%. Mehr zahlt nur, wer ein besonders schwer verkäufliches Liebhaberobjekt abseits aller Verkehrswege losschlagen möchte.

Nicht nur in diesem Fall lohnt es sich, zwei bis drei Offerten und allenfalls auch Referenzen einzuholen. Denn entscheidend ist letztlich der tatsächlich erzielte Verkaufspreis und nicht so sehr die darauf entrichtete Kommission. Und da zeigen sich manche Makler recht kreativ. In der Hoffnung, so den Zuschlag zu erhalten, verheissen einzelne Makler ihren potenziellen Kunden unrealistisch hohe Verkaufspreise. Die Kunden sind oft noch so gerne bereit, darauf einzusteigen. Nicht nur wegen des erwarteten Geldsegens, sondern auch, weil sehr viele Haus- und Stockwerkeigentümer den Marktwert ihrer eigenen Immobilie überschätzen.

«Die derzeitige Hysterie in gewissen Marktgebieten der Schweiz verleitet dazu, irrationale Preisvorstellungen zu entwickeln», stellt der Berner Immobilienmakler Ruedi Tanner

fest. Der Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) warnt allerdings vor Berufskollegen, die «unrealistische Verkaufspreise in Aussicht stellen». Das seien «keine qualifizierten Makler», sondern «am Markt bekannte Glücksritter». Umgekehrt warnt Tanner aber auch davor, den Verkauf in Eigenregie zu unterschätzen. Das sei «definitiv kein Kinderspiel». Es bestehe das Risiko, dass kein zufriedenstellendes Resultat erzielt werden könne und «so das Angebot am Markt kaputtgemacht wurde, bevor es zu einem professionellen Makler kommt».

Als Alternative zu den klassischen Maklern bieten sich die «Proptechs» an. Statt mit Erfolgsprovisionen arbeiten sie mit Fixhonoraren. Sie wollen vor allem billiger sein als die etablierte Konkurrenz. Das Spiel auf der digitalen Klaviatur soll es zu Preisen von 3580 bis 13 000 Fr. möglich machen. Allerdings muss man bei den günstigsten Anbietern sein Verkaufsobjekt den Interessenten selbst präsentieren. «Flatrate-Vermittler müssen nicht per se schlecht arbeiten», meint auch Ruedi Tanner. Es fehle oft aber an Beratungsexpertise. Da gehe «Quantität vor Qualität».

Fragt sich nur, ob für solch einfache Verkaufsobjekte überhaupt ein Makler eingeschaltet werden muss.

2-3%

des Verkaufspreises: So viel betragen die Maklerprovisionen im Normalfall.

Nur wenige Direktverkäufe

Abwicklung der jährlich etwa 60 000 Immobilientransaktionen in der Schweiz



Quelle: Property Captain Tech

Makler-Vertrag

Das sollte geregelt sein

- Beschreibung der Liegenschaft
- Schätzpreis und Mindestverkaufspreis
- Leistungsumfang des Maklers
- Provisionshöhe und allfällige Spesen
- Zeitpunkt und Bedingungen, unter welchen die Provision geschuldet ist
- Entschädigung, falls der Verkauf nicht zustande kommt
- Besteht Exklusivität, oder dürfen auch andere Makler beauftragt werden?
- Darf der Eigentümer selbst aktiv auf Interessenten zugehen?
- Allfällige zeitliche Befristung und Kündigungsrechte