



## Makler: Eine Branche steht im Gegenwind

**Der Immobilienmarkt boomt. Sind es goldene Zeiten für Makler? Weit gefehlt: Wachsende Konkurrenz, Preisdruck und Imageprobleme setzen ihnen zu.**

**2022-05-30, Marc Bürgi**

Es mag paradox klingen. Ein Markt boomt, aber einer der wichtigsten Tätigkeiten in dem Markt kriselt. Die Rede ist von der Immobilienbranche und den Spezialistinnen und Spezialisten, welche die Häuser und Wohnungen verkaufen. Die Margen der traditionellen Makler sinken und kleinere Anbieter werden aus dem Geschäft gedrängt.

Die Branche wird also gehörig durchgeschüttelt und Grund dafür ist wie so häufig, wenn heute eine Tätigkeit grundlegend verändert wird: das Internet. Die Probleme des Maklertums nur mit der Digitalisierung zu erklären, greift allerdings zu kurz. Es sind weitere Faktoren am Werk. Traditionelle Makler haben ein Imageproblem. Immer mehr neuartige Anbieter bieten die Dienstleistung an. Und branchenfremde Unternehmen drängen in das Geschäft.

### Unseriöse Anbieter schaden dem Ruf der Makler

Um dem Imageproblem auf die Spur zu kommen, empfiehlt sich ein Blick auf die Immobilienplattform Brixel. Das Zürcher Startup empfängt Besucherinnen und Besucher mit der – rhetorischen – Frage, wer heute noch Makler benötige. Und preist sein eigenes Angebot als Alternative an. Brixel wickelt den Hausverkauf zum Fixpreis ab – 9900 Franken kostet das Standardangebot. Und gehört somit zu den jungen Internetanbietern, die das traditionelle Vermittlergeschäft auf Provision infrage stellen. Andere Beispiele heissen Neho und Agentselly.

Der Spruch über Makler sei spielerisch zu verstehen, sagt Brixel-Co-Gründer Martin Angehrn. «Wir bieten die gleichen Dienstleistungen ohne klassischen Maklervertrag.» Der kleine Seitenhieb auf die Konkurrenz funktioniert. Das räumt auch Marcel Hug ein, der Geschäftsführer des Schweizerischen Immobilienverbands Svit. «Der Ruf ist wegen einiger unseriöser Anbieter nicht der beste, was Umfragen zur Vertrauenswürdigkeit von Berufsgruppen belegen.» In der Branche habe es viele unseriöse Anbieter gegeben, sagt Hug. Wegen dieser schwarzen Schafe sei der Ruf immer noch ramponiert. «Die Berufsbezeichnung ist leider nicht geschützt, jeder kann sich Makler nennen.»

### Online-Makler verkaufen Häuser zum Fixpreis

«Es ist zu wenig bekannt, was wir für einen Service leisten», sagt Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer. Zertifizierte Berufsleute hätten ein breites Beziehungsnetz und viel Know-how, da könnten die neuen Internetanbieter nicht mithalten. «Die Online-Makler wirken auf den ersten Blick vielleicht günstig. Aber Qualität hat halt einen Preis.»

Bislang galt: Makler kümmern sich um alle Dinge, die beim Hausverkauf anfallen. Und werden üblicherweise mit einem kleinen oder grösseren Anteil vom Verkaufspreis für ihre Arbeit entschädigt, die sogenannte Provision oder Courtage. Je teurer die Immobilie, desto tiefer wird der Prozentsatz in der Regel angesetzt.

Neue Internetanbieter wie Brixel verzichten auf die Provision. Geschäftsführer Martin Angehrn sieht grundsätzlich keinen Bedarf für das klassische Maklermodell. «Wir organisieren den Hausverkauf von A bis Z und bieten auch Beratung an. Im Unterschied zu vielen Konkurrenten sind der ganze Verkaufsprozess und der aktuelle Stand jederzeit online einsehbar.»

### Die Mehrheit der Hauskäufer sucht klassische Makler auf

Für Maklerkammer-Präsident Tanner hat die angestammte Dienstleistung der Makler auch ihre Berechtigung. «Wer keine Beratung benötigt, sollte zu einem Internetanbieter gehen. Das empfehle ich aber nur Leuten, die über sämtliche Abläufe im Bild sind und sich in administrativen Belangen auskennen. Die grosse Mehrheit der Immobilienkäufer ist mit dem Service von klassischen Maklern immer noch am besten bedient.»



Wer sein Haus oder die Wohnung verkaufen will, geht heute in den meisten Fällen immer noch zu traditionellen Maklern. Das liegt auch am Wesen des Schweiz Immobilienmarkts: Er ist sehr kleinräumig und unübersichtlich. Noch: Denn durch das Internet und die neue Konkurrenz wandelt sich das Geschäft gerade stark. Insbesondere sind die Provisionen der Maklerinnen und Makler unter Druck: Waren früher Entschädigungen von bis zu 5 Prozent des Verkehrswerts üblich, sind nun 1,5 bis 3 Prozent die Norm.

«Die Provisionen sinken durchs Band. Durch die Digitalisierung sind alle Anbieter unter Druck. Heute sollte ein Immobilienverkauf nicht mehr als 15'000 Franken kosten», sagt Startup-Unternehmer Martin Angehrn. «Die Entschädigungen sind unter Druck und werden weiter sinken», beobachtet auch Marcel Hug vom Branchenverband Svit. «Der Boden ist wohl noch nicht erreicht.»

### Finanzdienstleister versuchen sich als Makler

Der Preisdruck sorgt für eine Bereinigung. Wer den Hausverkauf nicht professionell betreibt, ist auf hohe Provisionen angewiesen. In der Branche hat es viele kleine regionale Immobilienfirmen, die das Vermittlergeschäft nur nebenbei betreiben und einige wenige Objekte im Jahr verkaufen. Solche Anbieter wird es künftig seltener geben. «Es findet eine Professionalisierung statt und die Transparenz im Markt steigt. Beides ist sehr in unserem Sinn», sagt Verbandsgeschäftsführer Hug.

Die Branche erhält aber auch Zuwachs – durch grosse Banken und Versicherer. Die Migros Bank hat in Zusammenarbeit mit CSL Immobilien das Maklerportal Nextkey gestartet, Raiffeisen vermittelt unter dem Namen Raiffeisencasa Häuser und Swiss Life ist mit Swiss Life Immopuls als Maklerin aktiv.

Die Finanzdienstleister wollen mit diesem neuen Service ihr Kerngeschäft erweitern und ein Ökosystem für Immobilien schaffen, wie es im Jargon heisst. Die Kundschaft soll alles aus einer Hand beziehungsweise von einem Anbieter erhalten. Die Bank will also nicht nur Hypotheken verkaufen, sondern den Kunden zuvor bei der Suche nach dem Traumhaus behilflich sein. Später sollen die Hauskäuferinnen bei der Bank auch noch gleich den Umbau und den Umzug organisieren und die Versicherungspolice abschliessen. Diese neuen Portale bieten verschiedene Bezahlmodelle an, Nextkey beispielsweise verlangt eine – tiefe – Provision.

### Klassische Makler wird es auch in Zukunft brauchen

Laut einer Studie der Universität Oxford von 2013 zählt Makler zu den am stärksten durch die Digitalisierung bedrohten Berufen. So düster sieht die Zukunft des Berufsstands aber gar nicht aus – obwohl deren Vergütung sinkt, die Konkurrenz wächst und der Ruf nicht der allerbeste ist. «Unserer Service bleibt auch in Zukunft gefragt. Wir müssen uns aber klarer positionieren», sagt Maklerkammer-Präsident Ruedi Tanner. Auch Martin Angehrn von Brixel sieht traditionelle Makler nicht so schnell verschwinden. «Ich könnte mir vorstellen, dass sich klassische Makler künftig stärker auf Luxusimmobilien spezialisieren», sagt der Internetunternehmer.



Online-Ausgabe

Handelszeitung  
8021 Zürich  
058 269 22 80  
https://www.handelszeitung.ch/

Medienart: Internet  
Medientyp: Publikumszeitschriften  
UUpM: 955'000  
Page Visits: 625'800

Auftrag: 3011091  
Themen-Nr.: 230.014

Referenz: 84446027  
Ausschnitt Seite: 3/3



## Immobilienverkäufer in der Krise: Traditionelle Maklerinnen und Makler sind unter Druck. Quelle: imago/ZUMA Wire

### Die 20 grössten Makler in der Schweiz

Zahlen zum Jahr 2021/2022. Die Auswertung basiert auf einer Auswertung des Angebots auf den wesentlichen Immobilien-Plattformen der Schweiz.

Makler / Inserenten	Anzahl Inserate
Schuldittel-Online	4456
BETTERHOMES	3610
Remax Switzerland	3423
ImmoSky	2096
Neho (Prop Tech Partners)	1906
Valimmobilier	1577
Engel & Völkers	1320
Cardis	1290
BARNES Suisse	1214
Näef Immobilien	855
Grundigentümer Verband Schweiz	803
Raffaelsen/Casa	802
Metropolis VIP Real Estate	785
Bernard Nicod	770
Swiss Life Impopulse	739
PREMIUM HOMES	731
Dornicm	697
Wincasa	619
Berra Immobilien	602

Quelle: Immobilien-Matching-Plattform Property Captain

HANDELSZEITUNG



### Wohnungen werden am zahlreichsten inseriert

Anzahl Inserate 2021. Die Auswertung basiert auf einer Auswertung des Angebots auf den wesentlichen Immobilien-Plattformen der Schweiz.

2021	Anzahl Inserate
Wohnungen	66'377
Baugrundstücke	4947
Büro- und Gewerbeeinheiten	8363
Häuser	42'132
Gewerbegebiet	208
Verschiedenes	12'642
Parkplatz	1058
Total	135'727

Quelle: Immobilien-Matching-Plattform Property Captain

HANDELSZEITUNG

