



Dreiste Masche der Immo-Haie

Makler terrorisieren Hausbesitzer an der Goldküste

Immer mehr Maklerfirmen kämpfen um die wenigen Immobilien, die am rechten Ufer des Zürichsees auf den Markt kommen. Das grosse Geld lockt. Die Immobilienkäufer werden deshalb frecher und frecher. Eine Hausbesitzerin erzählt.

2024-11-22, Patrik Berger

Auf einen Blick

Immobilienmakler an der Goldküste werden aggressiver bei der Suche nach Liegenschaften

Hausbesitzer werden mit unerwünschten Angeboten und dreisten Anfragen belästigt

Maklerin macht ein unverschämtes Angebot für ein Grundstück mit viel ungenutztem Land

Patrik BergerRedaktor Wirtschaft

Immobilien an der Zürcher Goldküste sind beliebt. Die Preise von Eigentumswohnungen und Häusern am rechten Ufer des Zürichsees steigen seit Jahren. Das grosse Geld lockt. Es werden aber nur wenige Immobilien angeboten. Der Markt ist überhitzt – und treibt seltsame Blüten. Immobilienmakler gehen immer dreister vor, um an eine der raren Liegenschaft zu kommen.

«Wir sind es inzwischen gewohnt, dass Leute unser Haus kaufen wollen», sagt eine Hausbesitzerin zur «Zürichsee-Zeitung». Sie wohnt in einem Haus mit viel Umschwung, das ihr gehört. Sie hat ihr Haus noch nie inseriert, will nicht ausziehen und schon gar nicht verkaufen. Und doch wird sie von Interessenten überrannt. Regelmässig hat sie Flugblätter für eine kostenlose Hausschätzung im Briefkasten.

Immer mehr lästige Anrufe

Sie alle sind interessiert an ihrer «Immobilie mit Rentabilitätspotenzial». Sie scannen auf Google Maps die ganze Region ab nach Liegenschaften. Ihr Beuteschema: Grosse Grundstücke mit einem kleinen Haus, auf denen sie viel grössere und rentablere Mehrfamilienhäuser errichten können. Das Gebaren der Immobilienmakler werde aber immer dreister. Sie bekomme vermehrt auch lästige Anrufe, erzählt die Hausbesitzerin.

Zuletzt von einer Zuger Immobilienfirma. «Eine Mitarbeiterin sagte mir, gesehen zu haben, dass wir ein Grundstück mit viel ungenutztem Land besässen», erzählt sie. Die Maklerin habe nicht lockergelassen, auch nachdem sie ihr erzählt habe, dass sie viel Freude an ihrem Garten habe und diesen gerne pflegen würden. Im Gegenteil: Sie setzte noch einen drauf und fragte dreist: «Was, wenn ich Ihnen ein unverschämt gutes Angebot mache?»

Die Masche mit dem unverschämten Angebot

Die Masche funktioniert. Statt das Gespräch abubrechen, fragt die Hausbesitzerin überrumpelt nach, wie hoch dieses unverschämte Angebot denn sei. Erst dann beendet sie laut dem Bericht das Gespräch. Die Zuger Immobilienfirma lässt aber auch das unbeindruckt, die Maklerin bemüht sich weiter um das lukrative Land. Nur wenige Tage später liegt ein Schreiben aus Zug im Briefkasten. «Ihre Liegenschaft passt sehr gut in unser Suchprofil, ich würde gerne mit Ihnen mögliche Nutzungspotenziale besprechen», heisst es darin. In der Beilage zwei Beispielrechnungen von ähnlichen Liegenschaften, die aufzeigen sollen, wie viel Geld man mit einer Sanierung oder einem Umbau machen kann.

Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) hält wenig von dieser Art der Kaltakquise. Ihre Mitglieder würden nicht dermassen aggressiv auftreten, heisst es. Die Analyse des Verdichtungspotenzials gehöre nicht ins Erstgespräch, sondern sei Teil einer individuellen Beratung. Es seien vor allem neue Player wie Fixpreis- oder Gratisanbieter, die



mit ihren Geschäftspraktiken negativ auffallen würden.

