

Agglo Zürich >

# Aggressive Makler belästigen Zürcher Familie



[Katharina Lehmann](#)

[Goldküste](#), 23.11.2024 - 13:24

Immobilienfirmen verärgern eine Zürcher Familie mit aufdringlichen Kaufangeboten und illegalen Methoden.



Die Kaltakquise von Immobilienfirmen wird immer dreister. (Symbolbild) - keystone

INSURANCE  
BEAR



**WIN**  
1x VESPA  
PRIMAVERA  
125 IGET

An Gewinnspiel  
teilnehmen

Finde dein  
Optimierungspotenzial und  
gewinne eine Vespa

### Das Wichtigste in Kürze

- Immobilien am Zürichsee sind beliebt, Makler greifen daher zu dreisten Methoden.
- Mit aggressiver Kaltakquise machen sie Eigenheimbesitzenden unerwünschte Angebote.
- Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) kritisiert dieses weit verbreitete Vorgehen.

Immobilienfirmen verwenden aggressive Taktiken, um Häuser am Zürichsee zu erwerben, so berichtet es eine Eigenheimbesitzerin anonym der «Zürichsee-Zeitung».

Trotz nie [inserierter Angebote](#) erhält die betroffene Familie aus Meilen ZH regelmässig Flyer für kostenlose Hausschätzungen und Kaufangebote.

Eine besonders unangenehme Begegnung hat die Familie kürzlich mit einer Mitarbeiterin einer Zuger Immobilienfirma. Das Unternehmen, spezialisiert auf Neubauten und Aufstockungen, habe grosses Interesse am Grundstück mit viel ungenutztem Land der Familie.

### «Unverschämt gutes Angebot»

Trotz des klaren Ausdrucks, dass die Familie ihren [Garten](#) sehr schätzt und nicht verkaufen möchte, bleibt die Maklerin hartnäckig. Sie stellt ein «unverschämt gutes Angebot» in Aussicht. Ohne dann allerdings eine Summe zu nennen. Deshalb endet das Gespräch anschliessend.

Immobilien am Zürichsee sind beliebt, Makler greifen daher zu dreisten Methoden. (Symbolbild) - Depositphotos

Einige Tage darauf erhält die Familie Post [von der besagten Firma](#), da ihr Grundstück «sehr gut in das Suchprofil» passen würde. Beispielhafte Berechnungen, die eine potenzielle Millionensumme durch Sanierung oder Umbau aufzeigen, sind ebenfalls beigefügt.

## Vorgehensweise in der Kritik

Maklerfirmen nutzen oft die Methode unerwünschter Anrufe, sogenannte «cold calls», zur Kundengewinnung. Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) kritisiert diese Vorgehensweise.

Ruedi Tanner, Präsident der SMK, argumentiert in der «Zürichsee-Zeitung», dass diese Taktik eine unprofessionelle Herangehensweise an [die Immobilienvermarktung](#) zeigt.

### Bist du auch schon mit aggressiven «cold calls» konfrontiert worden?

1 | Ja, ist mir schon passiert.

2 | Nein, bisher bin ich verschont geblieben.

André Bähler, Leiter Politik und Wirtschaft bei der Stiftung für Konsumentenschutz, warnt, dass solche Anrufe zur aggressiven Kaltakquise rechtlich problematisch sind. Sie können gegen das Bundesgesetz gegen unlauteren Wettbewerb verstossen.

Hausbesitzende sollen Anrufe nur akzeptieren, wenn sie Kunden sind, nach Zustimmung oder wenn ihre Nummer ohne Sterneintrag im Telefonbuch steht. Alle anderen Fälle wären illegal.