



Der falsche Makler kommt Sie teuer zu stehen

Die fünf kostspieligsten Fehler beim Verkauf einer privaten Immobilie. Von Jürg Zulliger

Hunderttausende Franken mehr oder weniger: Ein unüberlegter Entscheid beim Verkaufsmandat kann teuer werden. Ein Fall aus der Ostschweiz zeigt es deutlich: Drei Erbsinnen, die noch nie eine Immobilie verkauft hatten, vertrauten blind dem Willensvollstrecker, der den Nachlass abwickeln sollte. Sie waren von seiner Kompetenz überzeugt – ein Irrtum, wie sich zeigen sollte.

Der Willensvollstrecker setzte das Einfamilienhaus an attraktiver Wohnlage ohne weitere Prüfung für eine Million Franken an – deutlich unter Marktwert. Erst als eine Miterbin Zweifel anmeldete und unabhängige Makler beizog, kam das wahre Potenzial ans Licht: Mindestens 1,45 Millionen wären realistisch. Verkauft wurde das Haus schliesslich sogar für 1,6 Millionen Franken.

Fehler 1: zu tiefer Ausgangspreis

«Viele Leute lassen viel Geld quasi auf dem Tisch liegen, aus reiner Unwissenheit», warnt der Ökonom Patrice F. Choffat. Er setzt sich kritisch mit der Maklerszene auseinander und hat ein Buch mit dem Untertitel «Guide für den Immobilienverkauf zum Maximalpreis» verfasst.

Die Psychologie des Marktes ist gnadenlos. Wer eine Liegenschaft zu günstig anbietet, verspielt vom ersten Tag an wertvolles Potenzial. «Mit dem Anfangspreis setzen Verkäufer einen psychologischen Anker im Kopf der Kaufinteressenten», erklärt Choffat. Käufer bieten selten mehr als den Startpreis – ein tiefer Ansatz lädt oft sogar zu weiteren Verhandlungen nach unten ein. Umgekehrt schreckt ein zu hoher Preis Interessenten ab, und die Immobilie gilt rasch als «Ladenhüter».

Fehler 2: der falsche Makler

So wie die Erbsinnen überlassen viele das Mandat einer Vertrauensperson – dem Anwalt der Familie, der Hausbank oder einem Kollegen. Doch die nötige Marktkenntnis fehlt oft. «Solche Aufträge sind heikel, auch wegen Interessenkonflikten», sagt Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK). Denn die Provisio-

nen von 2 bis 3 Prozent machen Immobilienverkäufe zu einem lukrativen Geschäft. So haben Banken wie ZKB, Raiffeisen und VZ Vermögenszentrum oder Versicherer wie Swiss Life und Helvetia längst eigene Immobilien- und Maklerabteilungen gegründet. «Nicht immer zählt das Kundeninteresse», mahnt Patrice Choffat, oft stehe die Akquise weiterer Mandate im Vordergrund.

Die Empfehlung lautet daher: mehrere Offerten einholen, Angebote von unabhängigen Maklern vergleichen und den Vertrag genau prüfen. Entscheidend ist auch, nach Referenzen und der Ausbildung zu fragen. Anerkannt ist zum Beispiel die Ausbildung zum Immobilienmakler mit eidgenössischem Fachausweis.

Fehler 3: knausern beim Inserat

Professionelle Fotos und eine starke Vermarktung sind kein Luxus, sondern Pflicht. Wer billig fotografiert oder lieblos inseriert, verankert im Kopf der Käufer einen tiefen Preis – und verschrenkt rasch Hunderttausende Franken.

Ähnlich trügerisch sind Billig- und Gratisangebote von Maklern und Quereinsteigern im Immobiliengeschäft. Vor allem angeblich kostenlose Mandate enden oft in einem Streit um das Kleingedruckte. Denn diese Makler werden versuchen, stattdessen beim Käufer eine Provision einzufordern. Das sei «Schindluderei», sagt Ruedi Tanner. Denn kein seriöser Makler kann zugleich die Interessen des Verkäufers und jene des Käufers vertreten.

Fehler 4: falsche Anreize

Einer der grössten Fehler ist ein Maklervertrag ohne ausreichende Anreize. Wird nur ein Fixpreis oder eine pauschale Provision vereinbart, drängt der Makler meist auf den schnellen Abschluss – notfalls zulasten des Verkäufers. Die wenigsten werden ihre Verkaufsbemühungen um zwei oder drei Monate verlängern, um einen möglicherweise höheren Verkaufspreis zu erzielen.

«Makler handeln Kunden sogar herunter», sagt Patrice Choffat. Besser ist ein Bonus-Malus-System: Basisprovision von etwa 2 Prozent, dazu eine



Erfolgsbeteiligung von 10 Prozent am Mehrerlös, wenn der Makler über der Schätzung verkauft – und weniger, wenn er darunter bleibt. Entscheidend bleibt jedoch auch hier, den Startpreis realistisch zu setzen. Empfehlenswert ist es daher, mehrere Makler um eine Offerte sowie ihre Einschätzung des erzielbaren Verkaufspreises zu ersuchen – ohne einen Wunschpreis zu nennen.

Fehler 5: fehlende Marktanalyse

In Zürich, Zug oder Genf schnellen die Preise für Top-Immobilien seit Jahren nach oben, in Rand-

regionen hingegen stagniert der Markt. Genau hier trennt sich die Spreu vom Weizen: Ein mit dem lokalen Markt vertrauter Makler weiss, ob er ein Mehrfamilienhaus an attraktiver Stadtlage zu 1,5 Millionen oder gleich zu 1,8 Millionen ausschreiben soll – und ob sich die Käufer in einem Bieterverfahren gegenseitig hochschaukeln. In der Praxis kann das Endergebnis an guten Stadtlagen heute weit über 2 Millionen Franken liegen.

Ohne aktuelle Vergleichswerte droht die Orientierung an alten Preisen und eine Fehleinschätzung der Nachfrage.

GAËTAN BALLY / KEYSTONE



Gesuchte Raritäten: Chalets in Grindelwald erzielen Spitzenpreise – wenn sie richtig vermarktet werden.

2770 Mrd. Fr.

So hoch lag Ende 2024 der Marktwert aller Immobilien der Privathaushalte. Das entspricht einem Anstieg von rund 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr.