Was bringt eine Maklerin oder ein Makler?

In einem freien marktwirtschaftlichen System ist Kauf und Verkauf eine Alltäglichkeit. Niemandem muss erklärt werden, wie das geht und kaum jemand braucht dazu Hilfe. Es sei denn, das zu kaufende oder zu verkaufende Objekt ist besonders hochwertig, wie ein Eigenheim. Dann sind Maklerinnen oder Makler gefragt. VON **FREDY GILGEN**

Gehandelt wird am helvetischen Immobilienmarkt überaus rege. Nach Schätzungen von Experten wechseln in unserem Land pro Jahr 40 000 bis 50 000 Einfamilienhäuser und Wohnungen die Besitzerin oder den Besitzer, fast immer vermittelt durch sogenannte Makler.

Doch was macht eine Immobilienmaklerin oder-makler eigentlich genau? Eine berechtigte Frage, ist der Begriff Makler doch keine geschützte Berufsbezeichnung. Jeder und jede kann sich als solchen bezeichnen. Für Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern ist eine Immobilienmaklerin und ein -makler eine Fachperson, die ihre Kunden sowohl auf der Käufer- wie auf der Verkäuferseite unterstützt. Dies durch die Übernahme von Beratungs-, Vermittlungs- und Vermarktungsdienstleistungen.

Die Berufsbezeichnung Makler tragen könne zwar jede und jeder. In praxi sei der Beruf einer Maklerin und eines Maklers aber sehr komplex und verlange Vor- und Ausbildungen in zahlreichen Bereichen. «Entscheidend ist aber weniger die Grundausbildung, als die Bereitschaft, in mehreren Sparten vertiefte Kenntnisse und Fähigkeiten zu erlangen. Und sich laufend weiterzubilden», betont Tanner.

Für eine erfolgreiche Fachperson seien Kenntnisse und Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen unabdingbar. Von der Bautechnik, der Immobilienbewertung und -finanzierung bis zu umfassendem rechtlichem Wissen, Marketing- und Werbekenntnissen sowie Versicherungs- und Steuerfragen. Eine qualifizierte Maklerin oder ein qualifizierter Makler müsse einerseits über fachliche Expertise verfügen, darüber hinaus aber auch über Empathie und Verkaufstalent und zu klaren Wert- und Qualitätsansprüchen stehen.

BILD: ADOBE STOCK

Festpreis oder Erfolgshonorar?

Zu regelmässigen Diskussionen Anlass gibt die Frage, ob die Dienstleistung des Maklers als Prozentsatz des Verkaufspreises oder als Festpreis honoriert werden soll. Die SMK empfiehlt hier ein Erfolgshonorar in Form einer Provision. Diese Form der Honorierung garantiere den Kunden die optimale Ausschöpfung aller Möglichkeiten einer qualitativen Beratung und Vermarktung. Das Provisionsmodell sichere den Verkauf zum für die Verkäuferschaft bestmöglichen Preis, weil erfolgsabhängig über die Provision des effektiv erzielten Verkaufserlöses honoriert werde. Und nicht über einen Festpreis, der keinen Leistungseffort mehr nötig mache.

Anbieter wie Neho und Co, die offensiv mit Festpreisen werben, sind für die SMK aber kein Ärgernis, sondern zunächst einmal Konkurrenten: «Wer ohne unlautere Absichten und Arglist Immobilien vermittelt, ist grundsätzlich ein Mitbewerber. Zudem ist der Markt sehr kompetitiv. So ist die Zahl der Festpreisvermittlungen auf tiefem Niveau volatil», gibt Ruedi Tanner Auskunft. «Dies, weil die Geschäftsmodelle und mit ihnen die Preismodelle in vielen Fällen Versuchsballonen gleichen, die schon platzen, bevor sie steigen», erklärt der SMK-Präsident weiter. Flatrate-Vermittler könnten auf den ersten Blick interessante Angebote machen. Die Einsparungen seien allerdings nur dank Standardisierung, Digitalisierung und Skalierungen möglich und gingen auf Kosten der Beratung. «Individuelle Bedürfnisse können in diesem Modell nicht berücksichtigt werden, was nicht selten enttäuschende Resultate mit sich bringt», weiss Tanner. Denn für Festpreisanbieter zähle nicht das finale Verkaufsergebnis nach einem systematischen Verkaufsprozess und damit für die Kunden der beste Verkaufspreis, sondern nur die Anzahl der schnellen Abschlüsse. Quantität vor Qualität.Geschäftsmodelle, die auf Sand gebaut wurden, sind laut Tanner spätestens mit der neuen Normalität im Markt eingestürzt: «Aktuell findet eine durchaus willkommene Konsolidierung statt.»

Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG. BILD: ZVG/SMK

Sieben Fragen, sieben Antworten

Wer sich mit dem Gedanken trägt bei einem Immobiliengeschäft einen Makler beizuziehen, sollte bei der Auswahl sorgfältig vorgehen Diese sieben Fragen sind nach Ansicht der Schweizerischen Maklerkammer SMK entscheidend und sollten seriös beantwortet werden können:

1. Ist die Maklerin oder der Makler in der Lage, den Liegenschaftswert bei einem Verkaufsmandat in einer kurzen Beurteilung bekannt zu geben und den möglichen Verkaufswert zu begründen?
2. Kann sie oder er aus Sicht eines möglichen Käufers, einer möglichen Käuferin, sowohl die Vor- wie auch Nachteile einer Immobilie erläutern und auf potenzielle Schwierigkeiten im Verkaufsprozess hinweisen?
3. Verfügt die Maklerin, der Makler, über lokale Marktkenntnisse? Haben sie sich auch mit erfolgreichen Verkäufen profiliert?
4. Ist die Maklerin oder der Makler als Fachfrau, als Fachmann, in der entsprechenden Region anerkannt? Was berichten andere Marktteilnehmer wie Banken, Notare oder Rechtsanwälte über sie oder ihn?
5. Verfügt die Maklerin, der Makler, über eine Ausbildung zur Immobilienvermarkterin und zum Immobilienvermarkter, über eine kaufmännische Grundausbildung und über eine nachgewiesene erfolgreiche Berufserfahrung im Immobilienbereich?
6. Betreut die Maklerin, der Makler die Mandate eigenhändig und persönlich?
7. Ist die Maklerin, der Makler Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) oder eines anderen Verbandes? ■

> **„Entscheidend ist aber weniger die Grundausbildung, als die Bereitschaft, in mehreren Sparten vertiefte Kenntnisse und Fähigkeiten zu erlangen. Und sich laufend fortzubilden.**
>
> Ruedi Tanner

Drei Fragen an Ramona Schiesser, Leiterin Immobilienverkauf bei Lerch Promotionen AG

BILD: ZVG

Frau Schiesser, was zeichnet einen guten Makler oder eine gute Maklerin aus?
Dass er oder sie sowohl den Markt kennt und so den Verkäufer oder die Verkäuferin bei der Preisfestlegung und andern Punkten richtig beraten kann. Und dass er oder sie gut kommunizieren kann. Wer im Verkauf arbeitet, sollte Menschen mögen. Besonders wichtig im Verkauf ist Vertrauen, da oft sehr viel Geld fliesst. Dieses Vertrauen muss verdient werden. Der Ablauf im Verkauf und die Kommunikation mit weitere Drittfirmen (Notariat, Steuerbehörde) kann komplex sein und sich auch von Kanton zu Kanton unterscheiden. Ein guter Makler, eine gute Maklerin, kennt die Abläufe oder informiert sich im Vornherein über diese.

Wie erkennt man einen unseriösen Vermittler?
Wichtig ist es, die Firmen vorher online zu checken, etwa die Bewertungen auf Google nachzuschauen. Zudem kann man mit gewissen Fachfragen herausfinden, ob der Vermittler über das nötige Know-how verfügt. Immer sollten auch Fragen zur Ausbildung und zum Lebenslauf gestellt werden.

Wie sollte die Dienstleistung des Maklers honoriert werden?
Ich persönlich bin dafür, dass der Preis als Prozentsatz des Verkaufspreises ermittelt werden sollte und im Erfolgsfall so in Rechnung gestellt werden kann. Zusätzliche Aufwendungen, wie Drittkosten von Fotografen etwa, können zusätzlich separat nach Aufwand oder pauschal verrechnet werden.