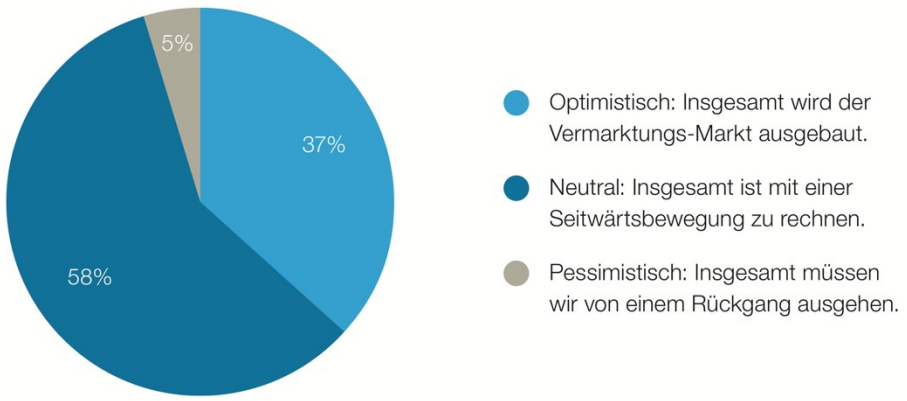
MEDIENINFORMATION

Qualitäts-Maklerinnen und -Makler moderat optimistisch für 2026

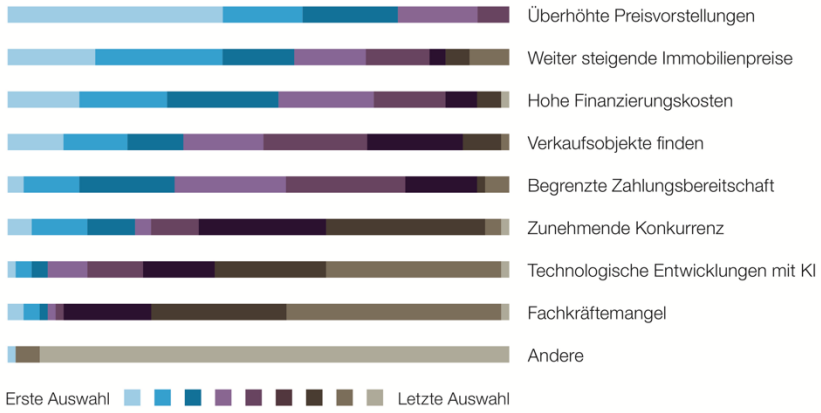
Zürich, 27. November 2025. – **Die Schweizer Qualitäts-Maklerinnen und -Makler blicken insgesamt mit moderatem Optimismus in die Zukunft: In der Umfrage der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) unter allen Mitgliedern rechnen 37 Prozent für 2026 mit einem Wachstum im Vermarktungsmarkt, 58 Prozent erwarten eine stabile Seitwärtsbewegung. Herausfordernd bleiben weiterhin die teils unrealistischen Preisvorstellungen der Verkäuferschaft. Die nach 2024 zweite grosse Mitgliederumfrage der Schweizerischen Maklerkammer (SMK), dem offiziellen Verband der zertifizierten Maklerinnen und Makler in der Schweiz, beantwortet auch Fragen nach den Vermarktungskanälen und zur Bedeutung von Künstlicher Intelligenz (KI).**

Wer nicht den Hypes und den Hysterien nachjagt, spürt eine relative Stabilität im Immobilienmarkt. Das zeigt auch die aktuelle Mitglieder-Umfrage der Schweizerischen Maklerkammer (SMK): Die Erwartungshaltung für das kommende Jahr hat sich gegenüber den Erwartungen vor Jahresfrist kaum verändert.

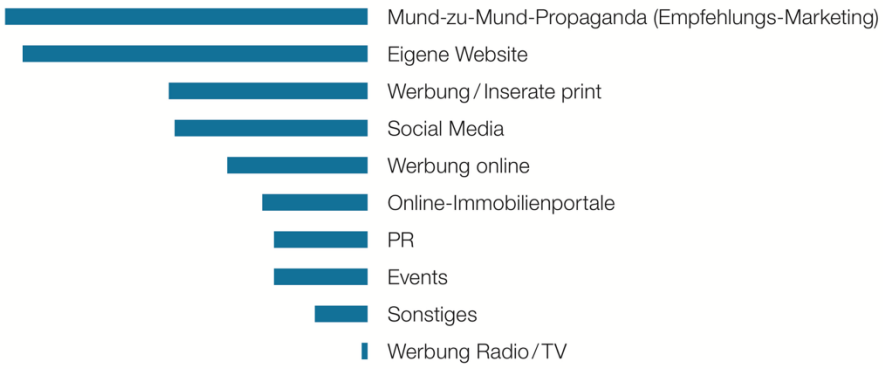
Erwartungen: Moderater Optimismus für das nächste Jahr
Die SMK-Mitglieder blicken dem bevorstehenden 2026 grundsätzlich neutral bis optimistisch entgegen. 58 Prozent rechnen mit einer Seitwärtsbewegung im Markt ohne Ausschläge in die eine oder andere Richtung. 37 Prozent sind von einer Ausweitung des Vermarktungsmarktes überzeugt. Nur gerade 5 Prozent gehen von einem Rückgang des Marktvolumens aus.



Grösste Herausforderung: Unrealistische Preisvorstellungen
Das Bewusstsein, dass die Zusammenarbeit mit einer professionellen Maklerin, einem professionellen Makler zielführend ist, steigt mit den Herausforderungen im Markt. Ausgewiesene Beratung tut auch Not. Denn in vielen Fällen versteht die Verkäuferschaft die Marktrealitäten nicht oder nur bedingt und lässt sich von Preis-Superlativen täuschen. Im unrealistischen Preisbewusstsein sehen die Maklerinnen und Makler denn auch die grösste Herausforderung.

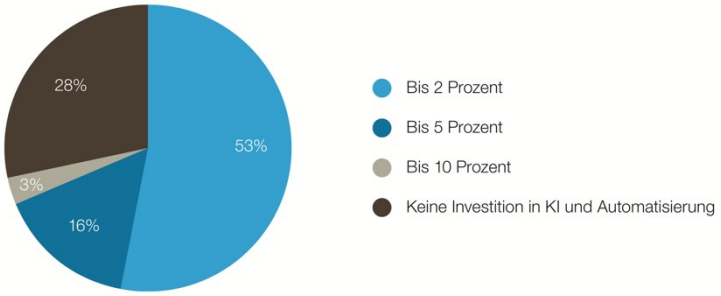


Vermarktung: eigene Website und Mund-zu-Mund-Propaganda im Vordergrund
In der Vermarktung setzen die Schweizer Qualitäts-Maklerinnen und -Makler auf den hybriden Mix von digitalen und persönlichen Aktivitäten. «Digital» meint dabei keineswegs vor allem «Online-Immobilienportale», sondern in erster Linie den wirkungsvollen Einsatz der eigenen Website. Damit kommt das Bedürfnis nach Unabhängigkeit zum Tragen, aber auch die Erkenntnis, auf die eigenen Stärken und die eigene Positionierung zu setzen. Darüber hinaus gewinnt die Website als eigentliches Vermarktungstool dank Künstlicher Intelligenz massiv an Bedeutung. Noch höher als die Website gewichten die SMK-Mitglieder die Mund-zu-Mund-Propaganda – im Wissen, dass ein Immobiliengeschäft immer ein Geschäft zwischen Menschen ist, und darum Vertrauen und Expertise zentral sind.



Künstliche Intelligenz: Nutzung und bedachte Investitionen
Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) etabliert sich auch im Maklergeschäft zunehmend. Dabei steht für die SMK-Mitglieder vorläufig die Content-Erstellung für die Website im Vordergrund. Doch auch in der Datenverarbeitung und im Erstellen von Marktanalysen kommt KI zum Einsatz, ebenso bei der Prozessoptimierung.

Noch sehen die Maklerinnen und Makler in der KI keinen allzu dominanten Umsatztreiber – was sich auch in eher moderaten Investitionen in die neusten Technologien zeigt. Mehr als die Hälfte der Mitglieder investiert bis 2 Prozent des Umsatzes in KI-Projekte, 16 Prozent investieren bis 5 Prozent und immerhin 3 Prozent geben bis zu 10 Prozent des Umsatzes für KI aus. Allerdings: Mehr als ein Viertel tätigt hingegen gar keine Investitionen in KI.



Über die Schweizerische Maklerkammer (SMK)
Die Schweizerische Maklerkammer SMK mit rund 130 Mitgliedern ist eine von fünf Fachkammern des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) und vereint als offizieller Verband die zertifizierten Maklerinnen und Makler in der Schweiz. Mitglied werden und das Gütesiegel der SMK tragen dürfen nur ausgewiesene Maklerinnen und Makler, die über ein strenges Qualitätsmanagement verfügen und dieses in wiederkehrenden Überprüfungen bestätigen. Dies garantiert den Kundinnen und Kunden eine erstklassige Beratung und schafft Orientierung im Markt.

Mehr Informationen
www.maklerkammer.ch

Weitere Auskünfte
Schweizerische Maklerkammer SMK
Ruedi Tanner
Präsident
Telefon: 031 385 19 19
E-Mail: ruedi.tanner@wirztanner.ch
welcome@smk.ch