MEDIENINFORMATION

Stabile Aussichten und Effizienzsteigerung durch KI: Das bringt 2027 den Schweizer Qualitäts-Maklerinnen und Qualitäts-Maklern

Zürich, 25. November 2026. – **Die zertifizierten Immobilienmaklerinnen und -makler der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) blicken mit Zuversicht auf das Jahr 2027. Wie die Mitgliederumfrage 2026 zeigt, rechnen die Qualitätsmaklerinnen und -makler mit stabilen Marktverhältnissen und soliden Verkaufszahlen. Während künstliche Intelligenz (KI) den Arbeitsalltag längst durchdrungen hat, bleibt das persönliche Netzwerk das unangefochtene Fundament für den Vermarktungserfolg. Die Schweizerische Maklerkammer SMK ist der offizielle Verband der zertifizierten Maklerinnen und Makler und als Fachkammer mit über 130 Mitgliedern das Expertengremium für die Immobilienvermarktung des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT).**

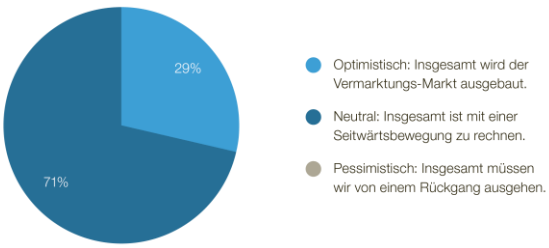
Die Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer SMK rechnen für 2027 mit wenigen Veränderungen sowohl bezüglich Entwicklung der Immobilienpreise als auch bezüglich Anzahl der verkauften Objekte und damit mit einer insgesamt stabilen Marktlage. Für die SMK-Mitglieder bedeutet dies eine verlässliche Planungsbasis: Das Kerngeschäft bleibt auf hohem Niveau stabil, während die Wachstumsimpulse die Risiken insgesamt überwiegen.

Gleichzeitig verschliessen die Mitglieder der SMK die Augen vor dem intensiveren Wettbewerb und vor dem steigenden Margendruck nicht. Die Digitalisierung und mit ihr die Künstliche Intelligenz (KI) verändern die Prozesse, wodurch standardisierte Dienstleistungen zunehmend austauschbar und anonym werden. Vor diesem Hintergrund rücken zwei Kernkompetenzen in den Fokus der Immobilienvermarktung: die Fähigkeit, den Kundinnen und Kunden eine präzise Orientierung und Navigation durch einen komplexen Markt zu bieten und gezielt ein persönliches Vertrauen aufzubauen und zu pflegen.

Erwartungen für 2027 von Stabilität geprägt

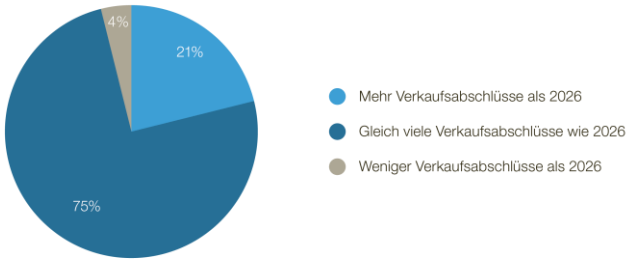
Eine klare Mehrheit von 71 Prozent der SMK-Mitglieder erwartet für 2027 eine stabile, unveränderte Marktentwicklung. Die weiteren 29 Prozent blicken sogar optimistisch in die Zukunft und gehen von einer positiven Marktdynamik aus. Keines der befragten Unternehmen rechnet mit einem Marktrückgang.

Mit welchen Erwartungen an die Marktentwicklung gehen Sie ins 2027?



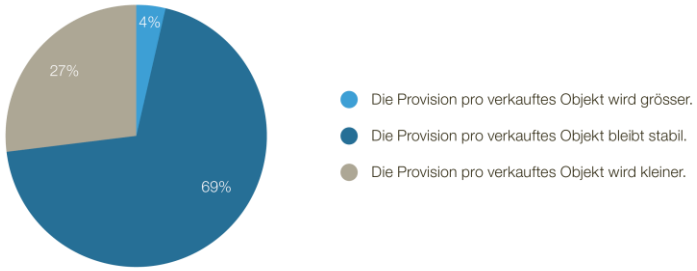
Verlässliche Planungsbasis für Anzahl verkaufter Objekte
Diese Zuversicht spiegelt sich auch in den operativen Absatzzielen wider. Drei Viertel aller SMK-Mitglieder (75 Prozent) gehen davon aus, im kommenden Jahr gleich viele Verkaufsabschlüsse wie 2026 zu erzielen. 21 Prozent rechnen gar mit einem Wachstum bei den Objektverkäufen, während nur 4 Prozent einen Rückgang erwarten.

Mit welcher Entwicklung rechnen Sie bei der Anzahl verkaufter Objekte für Ihr Unternehmen im nächsten Jahr?



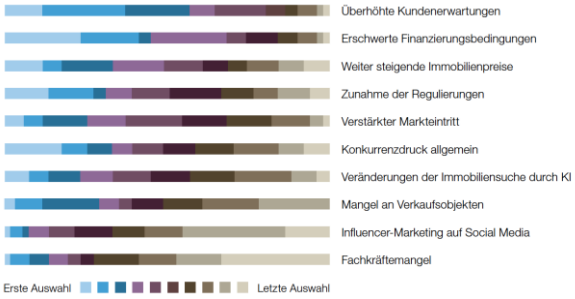
Spürbarer Margendruck bei den Honoraren
Gleichzeitig zeigt die Umfrage, dass der Wettbewerb intensiver wird und ein spürbarer Margendruck herrscht. Zwar erwarten 69 Prozent der Befragten stabile Vermittlungshonorare pro Objekt, doch 27 Prozent gehen von sinkenden Provisionen aus, nur 4 Prozent erwarten höhere Honorare. Qualitätsmaklerinnen und -makler begegnen diesem Druck mit hoher Effizienz und einer konsequenten Ausrichtung auf exzellente Beratungsqualität.

Mit welcher Entwicklung rechnen Sie bei den Provisionen/Vermittlungshonoraren im nächsten Jahr?



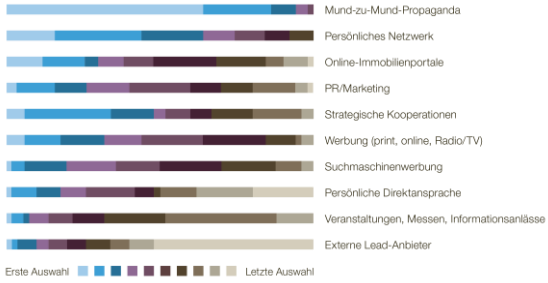
Spannungsfeld zwischen Preiserwartungen und Finanzierung
Im aktuellen Marktgeschehen agieren die SMK-Mitglieder als verlässliche Navigatoren in einem anspruchsvollen Umfeld. Als grösste Herausforderungen nennen die Qualitäts-Maklerinnen und -Makler die überhöhten Preisvorstellungen auf Verkäuferseite sowie restriktivere Finanzierungsbedingungen der Banken auf Käuferseite. Weiter steigende Immobilienpreise und zunehmende Regulierungen verstärken dieses Spannungsfeld. Hier zeigt sich der Mehrwert zertifizierter Maklerinnen und Makler, die durch fundierte Marktkenntnisse realistische Bewertungen vornehmen und beide Seiten sicher zum Abschluss führen.

Welche Themen prägen aktuell den Vermarktungs-Markt?



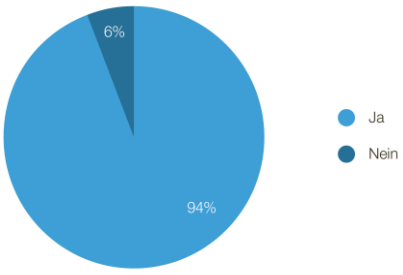
«People Business»: Vertrauen schlägt digitale Akquise
Trotz fortschreitender Digitalisierung bleibt die Immobilienvermarktung ein klassisches «People Business». Bei der Akquise neuer Mandate sind Mund-zu-Mund-Propaganda (Rang 1) und das persönliche Netzwerk (Rang 2) mit Abstand die erfolgreichsten Kanäle. Erst danach folgen Online-Immobilienportale (Rang 3) als digitaler Pfeiler. Massnahmen wie externe Lead-Anbieter oder Suchmaschinenwerbung spielen für Qualitäts-Maklerinnen und -Makler eine untergeordnete Rolle. Die Empfehlung zufriedener Kundinnen und Kunden bleibt das wertvollste Kapital.

Über welche dieser Kanäle akquirieren Sie wie erfolgreich?



KI als Effizienz-Booster für mehr Zeit am Kunden
Die technologische Transformation ist in der Branche längst Realität: 94 Prozent der SMK-Unternehmen setzen künstliche Intelligenz im Arbeitsalltag ein. Genutzt wird KI primär als kreativer und zeitsparender Assistent – allen voran für das Verfassen von Objektbeschreibungen, die Bildgenerierung sowie für Website- und Newsletter-Inhalte. Auch bei Marktanalysen leistet KI wertvolle Dienste. Den direkten Kundenkontakt überlassen die Profis hingegen bewusst nicht der Technik: Chatbots an der Kundenschnittstelle bleiben ein absolutes Nischenthema.

Setzen Sie KI in Ihrem Arbeitsalltag ein?



Wofür nutzen Sie KI?



Über die Schweizerische Maklerkammer SMK
Die Schweizerische Maklerkammer SMK 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. Die SMK zählt über 130 Mitglieder.

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