ZWISCHEN MARKT-REALITÄT UND TRÄUMEREI

Unrealistische Preisvorstellungen sowohl der Verkäuferschaft als auch der Interessenten gehören zu den grössten Herausforderungen in der Immobilienvermarktung. Wie bewegen sich Maklerinnen und Makler trittsicher auf dem Grat zwischen der Realität und individueller Träumerei?

TEXT – **RUEDI TANNER***



Wie hoch setzen wir den Marktpreis an? Ein zu hoher Marktpreis führt zu einer langen Vermarktungsdauer, während ein zu niedriger Preis Verlust von Vermögen bedeutet.
BILD: DAENIN, STOCK.ADOBE.COM

FUNDIERTE METHODIK UND MARKTKENNTNISSE

Erstgespräche mit privaten Immobilieneigentümern beginnen oft mit einer Zahl, die in den Raum gestellt wird: «Unser Nachbar hat sein Haus für eineinhalb Million verkauft. Unser Haus ist viel schöner – also starten wir bei zwei Millionen.» Es ist dies die Einladung an die Maklerin und den Makler zu einer Gratwanderung zwischen der emotionalen Träumerei der Eigentümer, der mathematischen Abstraktion etablierter Schätzmethoden und der Realität des Marktes. Den wahren Wert richtig zu erkennen, ist keine Frage des Bauchgefühls, sondern das Ergebnis fundierter Methodik und ausgewiesener regionaler Marktkenntnis. In überrissenen Preisvorstellungen der Verkäufer und fehlendem Verständnis für die Marktrealität der potenziellen Käufer sehen die Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer SMK ungebrochen eine der grössten Herausforderungen in der Vermarktung, wie die jährlich erhobene Mitgliederumfrage immer wieder bestätigt.

METHODENVIELFALT UND SITUATIVE ANPASSUNG

Um sich dem Wert professionell zu nähern, greifen qualifizierte Maklerinnen und Makler heute auf eine Vielzahl von Schätzmethoden zurück. Die erfahrene Maklerin und der erfahrene Makler setzen diese Verfahren jedoch nicht einfach starr und streng abgetrennt voneinander ein, sondern wissen, dass zwingend die Erkenntnisse aus verschiedenen Sachwert- und Ertragswertverfahren berücksichtigt und intelligent miteinander verknüpft werden müssen, um der Komplexität des Marktes gerecht zu werden. Durch die Kombination verschiedener Ansätze auch mit Markt- und Standortanalysen kann für das jeweilige Objekt eine tragfähige Schätzung und ein fundiertes Argumentarium für die Vermarktung aufgebaut werden.

WARUM ALGORITHMEN SCHEITERN

In Zeiten der Digitalisierung boomen Online-Schnellbewertungen, die vielen Marktteilnehmern als Türöffner zur Akquise dienen sollen. Ein paar Klicks, und schon spuckt ein Algorithmus einen Richtwert aus. Doch diese Tools verharren im Bereich der reinen Theorie oder befeuern die Träumerei. Sie können die Mikrolage nicht einschätzen.

VERMARKTUNG VON SPEZIALIMMOBILIEN – DIE HERAUSFORDERUNGEN

Im Gegensatz zu klassischen Wohn- oder Gewerbeobjekten existiert für das Nischensegment Spezialimmobilien kein standardisierter Vermarktungs-Markt. Spezialimmobilien interessieren eine eingeschränkte Zielgruppe, eine Drittverwendungsfähigkeit ist oft nicht gegeben, die Wertermittlung ist äusserst komplex und der Beratungs- und Prüfungsaufwand ist hoch. Zudem ist aus Reputationsgründen bei laufender betrieblichen Nutzung in eine diskrete Vermarktung – meist im Off-Market – nötig.

Diese Herausforderungen verlangen von ausgewiesenen Maklerinnen und Maklern explizites Branchen-Know-how, Geduld und eine massgeschneiderte Marketingstrategie. Der Verkaufsprozess erfordert Spezialwissen in unterschiedlichen Bereichen wie Denkmalschutz, Umweltauflagen, Altlasten oder spezifischen Betriebsgenehmigungen. Maklerinnen und Makler agieren nicht nur als Vermittler mit einem zielgerichteten Netzwerk, um Investoren direkt und diskret anzusprechen, sondern auch als strategische Berater.

SMK-NEWSLETTER: WISSEN, WAS DEN MARKT BEWEGT

Der Newsletter der Schweizerischen Maklerkammer SMK bietet regelmässig spannenden Content mit Mehrwert: Aktualitäten und Hintergründe aus der Branche, exklusive Partnerbeiträge und Veranstaltungshinweise.

Abonnieren Sie den Newsletter und bleiben Sie zusammen mit Ihrem Team informiert: www.maklerkammer.ch/newsletter-abonnieren/

Die Herausforderung liegt darin, dass der theoretische Wert eben nicht dem tatsächlichen Marktpreis entspricht. Ist der Preis nicht von vornherein zu hoch angesetzt, führt eine grosse Nachfrage im aktuellen Markt fast immer in ein Bieterverfahren – und der Preis klettert über den Schätzwert. Ob diese Differenz am Ende dann 5% oder gar 15% beträgt, ist nicht exakt vorauszusehen und immer mit einer gewissen Unberechenbarkeit verbunden. Eine Maklerin oder ein Makler müssen die Bewegungen des Marktes genau kennen. Welche Käufergruppen suchen gerade aktiv, wie hoch ist die Nachfrage nach Objekten mit Sanierungsstau, und wie stark drücken gestiegene Hypothekarzinsen auf das Budget der regionalen Familien? Erst diese Synthese führt zu einem Angebotspreis, der weder Käufer verschreckt noch Geld der Eigentümer verbrennt.

UNVERZICHTBARE MAKLER-EXPERTISE

Aus diesem Grund erfordert die Wertermittlung weit mehr als reine Mathematik: Sie verlangt nach einem interdisziplinären Kompetenzprofil. Und das psychologische Fingerspitzengefühl darf nicht fehlen. Der Immobilienverkauf ist hochgradig emotional, da Eigentümer oft ihr Lebenswerk veräussern, während Käufer die Angst vor einer finanziellen Fehlentscheidung plagt. Eine Maklerin oder ein Makler muss hier als neutraler Moderator agieren, der den Eigentümern empathisch, aber unmissverständlich klarmacht, wo die Träumerei endet und der Markt beginnt.

VERTRAUEN DURCH REALISMUS

Wer den Marktpreis falsch ansetzt, verliert am Ende immer. Ein zu hoher Preis führt zu einer langen Vermarktungsdauer. Letztlich muss das Objekt oft unter Wert verkauft werden. Ein zu niedriger Preis bedeutet den unwiederbringlichen Verlust von Vermögen. Die richtige, marktgerechte Ansetzung des Immobilienwerts erfordert das exakte Zusammenspiel aus fundierten Schätzmethoden, umfassender baulicher und juristischer Expertise sowie aktuellen, regionalen Marktkenntnissen, die kein Algorithmus ersetzen kann. Nur wer dieses Handwerk beherrscht, schafft die Basis für eine erfolgreiche Immobilienvermarktung und echtes Vertrauen. ■



***RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE

