

Immobilienbroker

Der Makler, Schlüsselfigur zum Erfolg

Der Kauf und Verkauf einer Liegenschaft geschieht am besten mit Unterstützung eines Immobilienbrokers.

Von Claude Ginesta

Ob **KAUF** oder Verkauf einer Immobilie – gegensätzlicher könnten die Interessen von Anbietern und Erwerbern nicht sein. Ziel des Käufers ist es, sein Wunschobjekt zu einem möglichst günstigen Preis zu erwerben; der Verkäufer hingegen versucht, einen möglichst hohen Preis für seine Immobilie zu erzielen. Angesichts der regional unterschiedlichen Funktionsweise, vor allem aber auch wegen der immer höheren Komplexität des Immobilienmarktes lohnt es sich sowohl für den potenziellen Käufer als auch für den Verkäufer, einen Fachmann beizuziehen. Selbst wer die Suche nach einem Eigenheim auf eigene Faust unternimmt und ohne professionelle Begleitung auszu-

kommen glaubt, wird spätestens dann mit einem Immobilienmakler konfrontiert, wenn er auf ein geeignetes Objekt gestossen ist und nähere Auskünfte verlangt. Nicht zufällig sichern sich nämlich immer mehr Verkäufer den Rat eines ausgebildeten Immobilienfachmannes.

Ein erfolgreicher Verkauf bedingt hohe Fachkenntnisse und Erfahrungen. Die Zeiten sind wohl endgültig vorbei, in denen sich auf ein kleines Inserat Dutzende von Interessenten meldeten, die sich dann preislich gegenseitig überboten. Wer heute eine Liegenschaft, insbesondere im oberen Preissegment, veräussern will, ist gut beraten, einen qualifizierten



Makler-Check Der Aufwand lohnt sich, dem Makler auf den Zahn zu fühlen.

BACKGROUND

KAUF UND FINANZIERUNG

Bei der klassischen Finanzierungsstruktur hypothekiert die Bank 80 Prozent des



Die Konditionen sind individuell.

Kaufpreises (mit Zusatzsicherheiten bis 95 Prozent). Meist wird aufgeteilt in eine 1. Hypothek mit 65 Prozent (bei Luxus- und Liebhaberobjekten 50 Prozent) und in eine 2. Hypothek mit 15 Prozent. Die restlichen 20 Prozent steuert der Käufer mit Eigenkapital bei. Die Hypotheken werden in der Schweiz, anders als im Ausland, nicht vollständig zurückgezahlt. Normalerweise wird nur die 2. Hypothek bis zum Pensionsalter, längstens aber in 20 bis 25 Jahren direkt oder indirekt amortisiert. Die 1. Hypothek wird nicht abbezahlt (Ausnahmen: einige Auslandsbanken sowie Luxus- und Liebhaberobjekte).

BACKGROUND**SVIT**

Der Schweizerische Verband der Immobilien-Treuhänder (SVIT bzw. in der Romandie abgekürzt USPI) umfasst rund 1700 Mitglieder mit 25 000 Mitarbeitern. Der SVIT ist eine der führenden beruf-



Der SVIT strebt seriöse Beratung an.

lichen Ausbildungsorganisationen im Schweizer Immobilienwesen. Der SVIT hat in den Sechzigerjahren eine eigentliche Berufsausbildung für die Immobilienfachleute aufgebaut. Diese umfasst heute in einer mittleren Stufe den «Immobilien-Verwalter mit eidgenössischem Fachausweis» sowie auf der eidgenössischen Diplomstufe den «diplomierten Immobilien-Treuhänder» und neuerdings auch den «diplomierten Immobilien-Makler». Als Standesorganisation verpflichtet der SVIT seine Mitglieder zum Einhalten standesethischer Grundnormen bzw. verbandlich anerkannter Berufs- und Geschäftspraktiken.

Fachmann an seine Seite zu holen. Damit ein Verkauf zum gewünschten Erfolg führt, sind Kenntnisse und Erfahrungen in den verschiedensten Bereichen unabdingbar: von der Bautechnik bis zu umfassendem Wissen in Zivil- und Baurecht, Steuer- und Mietrecht sowie Zivilgesetz (Stockwerkeigentum und Erbrecht) und Versicherungsfragen.

Neben dem fachlichen Know-how, das einen professionellen Immobilienberater auszeichnet, profitiert der Verkäufer nicht zuletzt von der grossen Zeitersparnis, indem er sich nicht selber um alle entscheidenden Detailfragen kümmern muss. Die Dienstleistungen für den Verkäufer umfassen:

- ▶ Beurteilung und Bewertung der Liegenschaft.
- ▶ Festlegung eines realistischen Verkaufspreises.
- ▶ Zusammenstellung einer professionellen und detaillierten Verkaufsdokumentation für Interessenten (bzw. deren kreditfinanzierende Bank).
- ▶ Organisation und Durchführung von Objektbesichtigungen.
- ▶ Verhandlungsführung mit interessierten Käufern.
- ▶ Vorbereitung/Ausarbeitung eines Kaufvertragsentwurfs.
- ▶ Beratung bei immobilienpezifischen Fragen (z. B. steuerliche Auswirkungen des Verkaufs).
- ▶ Organisation einer Beurkundung und Eigentumsübertragung.

Für den Käufer können Maklerdienste auch bei der Suche nach einer Immobilie hilfreich sein. Durch das Internet ist es heute auch einem Laien einfach möglich, sich in kurzer Zeit einen Überblick über das Immobilienangebot einer bestimmten Region zu verschaffen. Geht es dann aber um die Evaluation der in Frage kommenden Objekte, kann sich der Beizug eines Maklers, der mit den lokalen Marktverhältnissen vertraut ist, mehr als bezahlt machen:

- ▶ Identifizierung und Vergleich der Objekte, die den Suchkriterien entsprechen.
- ▶ Vorgängige Besichtigung der Liegenschaft durch den Makler.
- ▶ Organisation von Besichtigungsterminen.
- ▶ Verkehrswertschätzungen zur Beurteilung des preislichen Angebots.
- ▶ Verhandlungsführung im Auftrag/Beisein des Kunden mit dem Verkäufer.
- ▶ Abklärungen betreffend Zonenordnung, Altlasten, Erweiterungsmöglichkeiten, Auflagen usw.
- ▶ Überprüfung des Miet- oder Kaufvertrags.
- ▶ Beratung bezüglich Finanzierung.
- ▶ Beratung über mögliche bauliche oder innenarchitektonische Änderungen.

Checkliste**So finden Sie den richtigen Makler**

- ▶ Besuchen Sie den Makler in seinem Büro. Fragen Sie ihn nach seiner Ausbildung, erworbenen Berufsdiplomen, seiner Dienstleistungspalette und seinen Erfolgsausweisen.
- ▶ Überprüfen Sie seine lokalen Marktkenntnisse.
- ▶ Fragen Sie ihn nach seinem persönlichen Beziehungsnetz.
- ▶ Erkundigen Sie sich bei Notaren, Banken oder Anwälten nach dem Ruf und Leumund des Maklers.
- ▶ Lassen Sie sich genau erklären, wie er beim Kauf/Verkauf vorzugehen gedenkt und was Sie von ihm erwarten können.
- ▶ Fordern Sie eine realistische Einschätzung der Erfolgsquote.
- ▶ Erkundigen Sie sich detailliert nach der Art der Entschädigung.
- ▶ Klären Sie ab, ob er Mitglied des **SCHWEIZERISCHEN VERBANDES DER IMMOBILIENTREUHÄNDER (SVIT)** ist und das Logo in seinen Briefschaften und in der Werbung trägt. Mitglied des Verbandes kann nur werden, wer die hohen Anforderungen bezüglich Fachkompetenz, Aus- und Weiterbildung sowie ethischem Verhalten erfüllt.



«Ein erfolgreicher Verkauf bedingt hohe Fachkenntnisse.»

Claude Ginesta

Der Makler arbeitet für seinen Auftraggeber, meist den Immobilienverkäufer. Vorsicht ist vor so genannten Wald- und Wiesenverkäufern angebracht, die sich bereit erklären, gegen Honorar gleichzeitig auch für den Käufer zu arbeiten. Ein seriöser Makler wird eine solche Situation nie zulassen, da der Interessenkonflikt vorprogrammiert ist. In der Schweiz ist ein solches Doppelmandat übrigens nur dann erlaubt, wenn beide Parteien offiziell ihre Zustimmung geben.

Im Gegensatz zu anderen Berufsgruppen ist ein seriöser Immobilienmakler nicht in der ganzen Schweiz aktiv, werden doch private Immobilien in der Regel lokal gehandelt. Profunde regionale und lokale Marktkenntnisse sowie ein grosses Beziehungsnetz sind also unabdingbar. Nach dem Grundsatz «Drum prüfe, wer sich ewig bindet» lohnt sich daher der Aufwand, einem Immobilienmakler näher auf den Zahn zu fühlen (siehe Checkliste). ■

Der Autor ist eidg. dipl. Immoilientreuhänder und in leitender Stellung bei Ginesta Immobilien tätig.