

# Warum ein Immobilienmakler?

**Der Verkauf einer Liegenschaft erweist sich in der Praxis meist als langwieriger und komplexer als viele Laien glauben. Wer einen Verkauf dennoch selbst an die Hand nehmen will, wird in die eine oder andere Falle tappen.**

Von Marc Wyss\*

Der Hausbesitzer, der aus beruflichen Gründen wegziehen musste, lobte seine 20-jährige Liegenschaft in den höchsten Tönen. «Die Bodenplatten im Bad habe ich selbst aus Italien importiert», erzählte er stolz den spärlich erschienen Kaufinteressenten. Weiter fanden die exquisite Designerküche Erwähnung, die muschelförmige Badewanne, ja sogar die eigenhändig angebrachte Holztäferung im Dachgeschoss. Doch der Eigentümer, der den Verkauf seines Eigenheims, in eigener Regie abwickelte, las in den Gesichtern der Interessenten Enttäuschung. So schlepten sich die Verkaufsbemühungen über Wochen hin, er schaltete weitere Inserate, alles ohne irgendein Ergebnis.

## Irrtümer von Laien

Solch unerfreuliche Erfahrungen dieses Hauseigentümers sind typisch. Wer sein Haus oder seine Wohnung selbst verkaufen will, unterschätzt die dafür notwendigen Kompetenzen, den Zeitaufwand und das geforderte Verkaufsgeschick. Der Eigentümer in unserem Beispiel war sich zum Beispiel viel zu wenig im Klaren darüber, dass sich die Interessenten schon aus taktischen Gründen bedeckt halten und sich nicht gross anmerken lassen, wenn es ihnen das Haus angetan hat. An sich ist die Nachfrage nach Liegenschaften derzeit gut, dennoch wäre es eine Illusion zu glauben, mit minimalem Aufwand liesse sich ein Geschäft von solcher Tragweite über die Bühne bringen.

Um häufige Stolperfallen zu umgehen und einen marktgerechten Preis zu erzielen, kann sich deshalb der Beizug eines professionellen Maklers bezahlt machen. Ein vor Ort etablierter Vermittler von Liegenschaften kennt den lokalen Markt und bringt die Erfahrung aus Hunderten verkaufter Häuser, Eigentumswohnungen und Grundstücken ein. Eine erste wichtige Weichenstellung betrifft die realistische Festsetzung des Verkaufspreises. Ist der Preis mangels Markt- und Fachkenntnissen viel zu hoch angesetzt, kann dies bereits fatale Auswirkungen haben. Übersetzte Preisvorstellungen sorgen manchmal für Gesprächsstoff im ganzen Quartier, für manche Interessenten wirkt ein Fantasiepreis abschreckend. Häufig springen dann sogar ernsthafte Kaufinteressenten ab. Umgekehrt darf man beim Preis aber auch nicht gerade Tiefstapelei betreiben. Wenn das Objekt geradezu als "Schnäppchen" unter die Leute gebracht wird, kann dies die Verkaufsbemühungen natürlich stark vereinfachen – nur bedeutet ein solches Vorgehen, dass der Verkäufer einen Teil des Verkaufserlöses verschenkt, der ihm sonst zustehen würde. Indiz für ein unseriöses Geschäftsverhalten eines Maklers ist es, wenn er den Eigentümern einen

viel zu hohen Verkaufspreis verspricht. Damit wird er wohl das Verkaufsmandat akquirieren, doch meist muss man im Nachhinein punkto Preis umso mehr zurückbuchstabieren.

Ein seriöser Makler, der ganz generell viel von Liegenschaften, von Immobilienrecht und vom Bauen versteht, unterstützt und berät seinen Mandanten in allen Belangen. Dazu gehören auch Fragen wie: Ist der jetzige Zeitpunkt für einen Verkauf überhaupt günstig? Verfügt die Liegenschaft über Potenzial zur Aufwertung, etwa durch Verdichtung bzw. einen Anbau? Lohnt sich zumindest eine Pinselrenovation vor dem Verkauf? Bei der Einschätzung der Liegenschaft ist es wichtig, solche Möglichkeiten auszuloten und daraus abgeleitet eine Strategie zu entwickeln. Ein Profi leitet im Weiteren alle weiteren Schritte in die Wege: Er macht sich Gedanken, über welche Kanäle und bei welchem Zielpublikum das Objekt am besten auszusprechen ist. Soll man zum Beispiel eine auserlesene Luxuswohnung im Dorfanzeiger ausschreiben? Oder mit Handzetteln im Quartier dafür werben? Je nach Objekt und je nach konkreten Umständen bedarf es oft höchst unterschiedlicher Vermarktungsbemühungen! Ein gut vernetzter Makler führt zudem eine eigene Liste potenzieller Käufer und weiss bestens Bescheid, auf welchem Weg man am wirksamsten Werbung für das Objekt macht. Weiter kümmert er sich darum, ein aussagekräftiges Verkaufsdossier zusammenzustellen, alle wichtigen und relevanten Informationen zu beschaffen. Auch hier setzt ein professionelles Vorgehen Erfahrung und Know-how voraus, zumal zum Beispiel die Banken von Käuferseite oft ganz bestimmte Anforderungen stellen. Wer im Umgang mit anspruchsvollen Kunden, mit Notaren, Grundbuchämtern und Banken nicht versiert ist, gerät bald einmal ins Abseits. Ein guter Makler ist mit rechtlichen und Steuerfragen vertraut, und er versteht etwas davon, die Ernsthaftigkeit und Seriosität von Interessenten einzuschätzen. In der Praxis kommt es immer wieder vor, dass sich "Immobilientouristen" melden, die Wochenende für Wochenende an Hausbesichtigungen pilgern, ohne je eine Immobilie zu kaufen. Natürlich sind auch all die Fälle aktenkundig, als Interessenten zwar mit glänzenden Augen die Ernsthaftigkeit ihrer Kaufabsicht beteuerten, aber bei weitem nicht über die nötige Bonität verfügten.

## Zeichen der Seriosität

Merkmale eines seriösen Maklers sind weiter das Führen einer eigenen Firmenadresse mit professionellem Sekretariat und natürlich Referenzen und Dossiers von bereits erfolgreich abgeschlossenen Immobilientransaktionen. Besonders wichtig sind die Etablierung und

das Renommee vor Ort. Ein Maklerbüro, das über Jahre vor Ort erfolgreich im Geschäft ist, hat meist nicht das geringste Problem, Banken, Firmen, Notare oder Einzelpersonen aus der Region oder dem Quartier als Referenz anzugeben. Hat jemand keine Referenzen, sind kritische Fragen am Platz. Bevor man einen Makler mit einem Verkaufsmandat beauftragt, sollte man zudem nach der Qualifikation fragen. Inzwischen gibt es verschiedene Ausbildungen, Lehrgänge oder Nachdiplomstudien im Bereich der Immobilienwirtschaft. Der Titel "Makler" an sich ist aber nicht geschützt. So kann sich im Prinzip jeder mit dieser Berufsbezeichnung schmücken, und vom Kanton Tessin abgesehen ist eine Geschäftstätigkeit im Vermittlungsgeschäft auch nicht bewilligungspflichtig. Geschützte Diplome und Fachausweise sind hingegen "Immobilien-Vermarkter mit eidg. Fachausweis" oder "eidgenössisch diplomierter Immobilien-Treuhänder". Als Gütesiegel für Qualität gilt weiter die Mitgliedschaft beim Schweizerischen Verband der Immobilien-Wirtschaft

(SVIT). Ein Makler, der in der Branche gut verwurzelt und vernetzt ist, kann einem Kunden viele Vorteile bringen. Die Zusammenarbeit mit anderen namhaften Vermittlern und Büros erschliesst dem Kunden ein ausgezeichnetes Beziehungsnetz und einen weitaus grösseren Kreis potenzieller Käufer. Dabei ist auch daran zu denken, dass sich viele Interessenten zuerst die Angebote professioneller Maklerbüros anschauen. Professionalität bedeutet Vernetzung und Fachkompetenz, sie heisst heute aber auch: Loyalität, Fairness und Integrität gegenüber Auftraggebern, Kunden, Marktpartnern und Mitmenschen. Es gibt also triftige Gründe, das oftmals grösste Geschäft seines Lebens – nämlich den Verkauf der Liegenschaft - , einem Profi anzuvertrauen. Denn schliesslich erzielt ein guter Immobilienvermarkter meist das bessere Ergebnis als bei einem Selbstverkauf. Unter dem Strich macht sich dann auch das Erfolgshonorar, das einem Makler bei einem erfolgreichen Abschluss geschuldet ist, mehr als bezahlt.



*\*) Marc Wyss ist Inhaber von Immobilien Wyss in Thun und auf die Vermarktung von Immobilien spezialisiert. Immobilien Wyss ist Mitglied des SVIT und Partnerunternehmen des angesehenen Maklernetzwerkes alaCasa.ch.  
Website: [www.immowyss.ch](http://www.immowyss.ch)*