

WIE FINDE ICH DEN RICHTIGEN MAKLER?

Nachdem ein Immobilienbesitzer zum Schluss gekommen ist, den vermutlich aufwendigsten und wertvollsten Verkauf in seinem Leben nicht selber vorzunehmen, sondern einen Spezialisten zu beauftragen, der tagtäglich den Liegenschaftsverkauf betreibt, stellt sich die Frage, welches Immobilienbüro das richtige ist. Nach welchen Kriterien soll ein Immobilienmakler ausgewählt werden? Wer verkauft am erfolgreichsten Immobilien in der Region? Wer ist der richtige Partner?

Nebst den etablierten Immobilien- und Maklerbüros, welche mehrheitlich mit einer Person, meistens in der Person des Chefs, als Makler auftreten, machen sich in letzter Zeit sogenannte Maklerverbände breit, deren Gründung mehrheitlich in die USA zurückreicht. Es handelt sich um Franchising-Unternehmen, welche möglichst schnell flächendeckend und überregional arbeiten möchten. Das Personal rekrutiert sich aus allen Berufsbereichen. Mitmachen kann jeder, der Lust hat oder Aussicht auf Umsatz bietet. An Mandaten wird beinahe ohne Restrisiko alles angenommen. Dies nach dem Motto «je mehr Objekte, umso grösser die Chance, davon etwas zu verkaufen ...».

Ob eine Immobilie erfolgreich verkauft wird hängt im Wesentlichen mit folgenden Faktoren zusammen:

- > Verfügt der Makler (die Person, welche tatsächlich für das Objekt zuständig ist) über eine genügende Grundausbildung und bildet er sich regelmässig weiter?
- > Welche Makler wird im Freundes- und Bekanntenkreis, von Notaren, Steuerberatern oder von Banken empfohlen?
- > Übt er seine Tätigkeit hauptberuflich aus (gibt es z.B. nur eine einheitliche Nummer für Telefon und Fax oder gar nur eine Mobiltelefonnummer)?
- > Seit wie vielen Jahren übt er seine Tätigkeit aus? Erfahrene Makler werden umfassender beraten können (Neueinsteiger/Quereinsteiger, oder langjähriger Profi).
- > Welche Makler fallen bei Zeitungsinserten positiv/negativ auf? Findet man über Suchmaschinen wie z.B. Google oder Yahoo positive oder negative Informationen über den entsprechenden Makler?
- > Wie stellt sich der Makler auf seiner Internetpräsenz dar? Ein ansprechendes Design, gut verständliche Inhalte mit vielen Informationen stellen besondere Fachkenntnisse des Immobilienbüros dar.
- > Führt er eine aktuelle Nachfragerdatenbank und ist er nachhaltig erfolgreich (Referenzen und Marktaktivität)? Kann er mit Kunden umgehen (Abschlussstärke)?
- > Ist der Makler Mitglied des SVIT – Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft? Mitglieder unterliegen einer strengen Prüfung und Aufnahmekriterien und den Standesregeln des SVIT Schweiz.
- > Ist der Makler Mitglied eines weiteren renommierten nationalen Netzwerks wie zum Beispiel alaCasa.ch – Experten für Wohneigentum, dem Verbund führender unabhängiger Immobilienbüros in der Schweiz.
- > Wie viele Objekte betreut er? Mehr als 20 aktive Verkaufsmandate pro Makler sind nicht seriös möglich. Wenn er einfach «seinen Laden füllt», kann dies nicht im Sinne des Auftraggebers sein.

- > Bietet die Ansprechperson (Makler) Gewähr für Kontinuität?
- > Ist der Makler in der Region des Objekts «verwurzelt»? Verfügt er über ein Netzwerk, ist er dort aufgewachsen und Einwohner und hat er ein soziales und familiäres Netzwerk?
- > Weist der Makler rechtliches Rüstzeug auf (Ausbildung, einschlägige Kenntnisse OR, ZGB)?
- > Liegen beim Makler zeitlich kurzfristige Dispositionen drin? Kann es sich auch bei überraschenden Situationen genügend seriös dem Auftrag widmen?
- > Zu welchen Konditionen arbeitet der Makler? Entspricht der Maklervertrag der Vorlage des SVIT? Welches sind die Leistungen für die Vermarktungskosten und wie ist das spezifische Vorgehen am Markt?
- > Erstellt der Makler gute Internetpräsentationen und Dokumentationen? Beschränkt sich dies auf 2 bis 3 Sätze – womöglich noch gespickt mit Orthografiefehlern – oder wird eine umfassende Beschreibung geliefert? Wie präsentieren sich die Dokumentationen? Sind alle Angaben vorhanden, die Beilagen vollständig und ein zielgruppenorientierter Beschrieb dabei?
- > Versendet das Maklerbüro bei Anfragen noch am selben Tag die Dokumentation oder kann diese sogar online im Internet nach Angabe von Name und Adresse heruntergeladen werden?
- > Verfügt der Makler über ein professionelles Umfeld (Büroorganisation mit Sekretariat und Ausstellung an verkehrstechnisch guter Lage mit Kundenparkplätzen, Internet, spezifische EDV Installation)?
- > Kann der Makler in angrenzenden Fragestellungen weiter helfen (Steuern, Finanzierung, etc.)?

Wie in verschiedenen Erhebungen festgestellt wurde, stammt die Käuferschaft mehrheitlich aus der engeren Region des betreffenden Objekts. Ein internationales Netzwerk, welches von einigen Mitbewerbern gerne als Vorteil kommuniziert wird, bringt da keinen Nutzen. Zudem werden die meisten Objekte durch eine gezielte Bedürfnisanalyse und einer entsprechenden Objektempfehlung durch den aktiven Makler verkauft. Dadurch wurden schon viele Objekte in Regionen gefunden, in welchen zuvor gar nicht gesucht wurde.

Bei vergleichbaren Offerten lässt man am besten das Gefühl entscheiden: Welchem Menschen/Büro bringt man mehr Vertrauen entgegen? Vertrauen, Sympathie und ein stimmiges Bauchgefühl sind mitunter ausschlaggebend für eine erstklassige und transparente Zusammenarbeit. Schlussendlich ist nicht der Ansatz vom Honorar einzig massgebend, sondern das Paket der gesamten Leistung.

Ein Partnerunternehmen von

alaCasa.ch
Experten für Wohneigentum