

Selbstverkauf versus Maklerverkauf

Was spricht für den Beizug eines Maklers?

Gegenüber Selbstverkäufen von Liegenschaften sind Maklerverkäufe nach wie vor in der Minderheit. Dabei spräche viel für den Beizug einer Fachperson und wenig dagegen, wie SMK-Präsident Marco Uehlinger im nachfolgenden Artikel aufzeigt.



Herr und Frau Schweizer legen in 60% der Immobilienverkäufe selbst Hand an, obwohl der Verkauf von Wohneigentum für sie meist einmalig und das mit Abstand grösste Geschäft in ihrem Leben ist.

Der Immobilienmarkt für Wohneigentum boomt. Die Refinanzierungsmöglichkeiten für Immobilien sind nach wie vor attraktiv und unterstützen den positiven Markttrend. Gegen 45 000 Liegenschaften wechseln jährlich die Hand. Für die meisten Privatpersonen dürfte der Verkauf ihres Eigenheims das grösste Geschäft ihres Lebens sein. Da erstaunt es umso mehr, dass nur ungefähr 40% aller Transaktionen über Immobilienmakler abgewickelt werden. Erschreckend sind auch immer wieder die Fehler, die bei einem Selbstverkauf durch Unkenntnis begangen werden. Meistens führen sie zu hohen Kostenfolgen zulasten des Verkäufers und zu einem Verkaufspreis unterhalb des Marktwertes. Was durch Einsparung des Maklerhonorars gewonnen wird, verliert man durch aufwändige Bemühungen, durch Zeitverluste und finanzielle Einbussen.

Der Selbstverkauf birgt Risiken und verpasste Chancen

Beim Verkauf einer Liegenschaft kommt oft der Gedanke, das Maklerhonorar einsparen zu können. Vertraglich läuft die Transaktion sowieso über einen neutralen Notar, vermarktungstechnisch wird das Objekt auf die Internetplattformen aufgeschaltet und die Verhandlungen können selbst geführt wer-

den. Dass jedoch grundlegende Fehler begangen werden, die grosse Auswirkungen auf den Preis der Liegenschaft und zu späteren Problemen führen können, wird verdrängt. Man geht ganz selbstverständlich davon aus, dass man den Prozess beherrscht und den besten Verkaufspreis erzielt. Die Praxis zeigt jedoch immer wieder, dass dies eine Fehleinschätzung ist. Der Verkaufspreis, der nach Abzug aller Kosten erzielt wird, ist durchschnittlich tiefer als derjenige beim Einbezug eines Maklers und die Probleme die während und nach dem Verkauf der Liegenschaft auf die Verkäufer zukommen, sind deutlicher weniger.

Gründe für den Einbezug eines Maklers

Die optimale Marktwerteinschätzung eines Objektes ist entscheidend für die erfolgreiche Vermarktung. Wird der Verkaufspreis einer Liegenschaft zu hoch angesetzt, gehen oft viele potenzielle Käufer verloren, da sie erst gar nicht generiert werden können. Die Nachfrage nach dem Objekt wird sehr klein bis gar nicht vorhanden sein. Wird der Marktpreis zu tief eingeschätzt, vergibt sich der Hausbesitzer die Möglichkeit das Haus zu einem höheren Preis zu verkaufen – er verschenkt Geld. Ein professioneller Makler setzt sich dauernd mit dem Markt auseinan-

der und besitzt die Fähigkeit, für ein Objekt die richtige Marktwerteinschätzung zu machen.

Vermarktungsmöglichkeiten gibt es heute viele. Eine Liegenschaft kann über Inserate, Direktmarketing, Internetplattformen, Verkaufstafeln usw. verkauft werden. Die Kosten dafür werden jedoch unterschätzt. Die Frage lautet immer wieder: Welche Marketingmassnahmen müssen ergriffen werden, um die richtigen und treffenden Angebote zu generieren. Durch ein professionelles Vermarktungskonzept und die genauen Kenntnisse des Marktes kann der Makler die Marktbearbeitung gezielt vornehmen und Marketinginstrumente wie Inserate in den richtigen Medien platzieren. Die Vermarktungsausgaben werden dadurch optimal eingesetzt. Zielsetzung muss sein, mit möglichst wenig Ausgaben möglichst viele und richtige Interessenten für das spezifische Objekt zu generieren. Je nach Immobilie und Region sind die Massnahmen unterschiedlich. Nebst dem Einsatz der richtigen Marketingmittel verfügt ein Makler auch über eine umfassende Interessentendatenbank, auf die er oder sie zugreifen kann.

Die Bedeutung von Emotionen

Es genügt meistens nicht, einem potenziellen Käufer einige Bilder und technische Daten über das Kaufobjekt zuzustellen. Die qualitativ hoch stehende und emotionelle Präsentation eines Objektes gibt Ausschlag über einen ersten Grundsatzentscheid. Der erste Eindruck ist ausschlaggebend. Ein Makler verfügt über die Erfahrung, welche Daten einem Käufer zugestellt und in welcher Form sie auch präsentiert werden müssen, um das Interesse des potenziellen Käufers wecken zu können.

Meistens verbrachte ein Liegenschaftseigentümer viele Jahre in seinem Objekt, bevor er es wieder verkauft. Die emotionale Bindung zum Objekt ist gross und bringt oft Unverständnis bei Kritik eines Dritten. Dies führt unweigerlich zu schlechten Voraussetzungen beim Verkauf seiner eigenen Immobilie und verhärtet die Fronten. Die sachliche Diskussion wird schwierig und endet oft in Frustration und Abbruch. Hier gilt immer noch: Verkäufe nie was dir selbst gehört!

Den Makler verbindet keine emotionelle Bindung mit der Liegenschaft. Er hat den Vorteil, auf sämtliche Kritik und Bemerkungen eines potenziellen Käufers neutral einzugehen. Dadurch treten keine Spannungen zwischen den Parteien auf, und die Verhandlungen können konstruktiv und zielgerichtet geführt werden.

Beim Selbstverkauf fliesst die Kommunikation zwischen Verkäufer und Käufer direkt. Dies ist beim Verkauf nicht immer der erfolgreichste Weg. Oft müssen sich die Parteien vorsichtig abtasten, in welchen Punkten man sich einig ist und in welchen grosse Differenzen bestehen. Der Makler hat auch hier den Vorteil der Neutralität. Verkäufer wie auch Käufer vertrauen dem Makler mehr an und sprechen direkter und ehrlicher, als wenn sie mit der Gegenpartei direkt verhandeln. Dies ergibt den Vorteil, die Ernsthaftigkeit eines Käufers besser einschätzen zu können und auch besser zu spüren, wo der Schuh noch drückt. Die Verhandlungen können so wesentlich erfolgreicher zum Ziel geführt werden.

Der private Verkäufer kann Interessenten nur bedingt nachbearbeiten, ohne sich dem

Verdacht auszusetzen, dass er zu Konzessionen bereit ist. Er bleibe dadurch ständig im Ungewissen über einen erfolgreichen Abschluss. Der Immobilienmakler verschafft sich ständig Klarheit über die potenziellen Käufer. Er macht den Verkaufsprozess transparent, was unter Zeitdruck besonders wichtig ist.

Der zeitliche Aufwand für den Verkauf eines Objektes wird unterschätzt. Oft wird von den schnellen Geschäften mit wenig Aufwand gesprochen. Dies ist allerdings eher die Ausnahme als die Regel. Den meisten Selbstverkäufern wird dies erst bewusst, wenn sie mitten im Prozess stecken. Angefangen von der Marktwerteinschätzung eines Objektes, über die vollständige Grundlagenbeschaffung und professionelle Dokumentation der Liegenschaft, zur Lancierung der Vermarktungsmassnahmen und Betreuung aller Interessenten bis hin zur Abwicklung des Verkaufsprozesses mit der notariellen Beurkundung ist mit erheblichem Zeitaufwand zu rechnen. Der erfahrene Makler verfügt nicht nur über das notwendige Wissen sondern auch über die Zeit, all die Teilprozesse professionell zu bewältigen.

Was zählt, ist der Erfolg

Wir nehmen im Leben viele Dienstleistungen in Anspruch, weil wir darauf vertrauen, dass die Fachperson bessere Arbeit leisten kann, als wir selbst. Vom Coiffeur bis Auto-mechaniker, Heizungsmonteur, Gärtner, Versicherungsfachmann usw. lassen wir uns beraten oder die Arbeit ausführen. Es müsste nahe liegend sein, auch für den Verkauf einer Immobilie fachliche Unterstützung zu beanspruchen und die Sicherheit zu erhalten, die beste Lösung zu erreichen.

Es ist nicht nur eine Frage der Zeit und der Einsparung des Honorars, ob man sein Objekt einem Makler anvertrauen möchte, sondern vielmehr eine Frage des Erfolgs und der Optimierung. Eigentlich gibt es nur einen Vorteil, auf professionelle Verkaufsunterstützung zu verzichten: man spart das Maklerhonorar ein. Dies zahlt sich jedoch in den wenigsten Fällen aus, denn die Wahrscheinlichkeit, einen Verkauf innerhalb der angestrebten Zeit und zu einem höheren Nettoerlös mit dem Einbezug eines Maklers zu erzielen, ist bedeutend grösser und Erfolg versprechender.

ANZEIGE

Die Küche zum Leben

Hans Eisenring
Küchenbau AG

**Grösste
permanente
Küchenausstellung
der Ostschweiz**

CH-8370 Sirnach
Tel +41 71 969 19 19
info@eisenring-kuechenbau.ch
www.eisenring-kuechenbau.ch



PLUSMODO[®]
DESIGN JORGE PENSI