

Statt Pleiten, Pech und Pannen

Weshalb es sich lohnt, seinen Immobilienberater zuerst eingehend zu prüfen.

Gerade beim Immobilienverkauf kommen Fehler sehr teuer zu stehen. Immer wieder berichten Auftraggeber über ihre schlechten Erfahrungen mit unprofessionellen Maklern. Hier einige Hinweise, wie sich ein seriöser (meistens geprüfter) Makler von den übrigen unterscheidet.

Ohne Ausbildung und Fachkenntnisse

Ist Ihr Immobilienberater ein Quereinsteiger und hat keine oder eine geringe Ausbildung in diesem Bereich? Hat er das nötige Fachwissen, um Immobilien erfolgreich zu vermarkten? Erstellt er beispielsweise professionelle Verkaufsdokumentationen, beschäftigt er sich mit dem Verkaufsobjekt und geht er auf die Bedürfnisse der Kaufinteressenten ein?

Kann nicht schätzen

Ist der Immobilienberater in der Lage, eine Liegenschaft richtig zu schätzen? Hierfür benötigt man eine fachspezifische Ausbildung, grosse Marktkenntnis und reichlich Erfahrung. Problematisch wird dieses Unvermögen für den Verkäufer einer Liegenschaft. Die Gefahr besteht, dass der Makler einen zu tiefen oder zu hohen Verkaufspreis schätzt. Bei einem zu hohen Verkaufspreis kann die Liegenschaft nicht innerhalb nützlicher Frist verkauft werden. Hier geht wertvolle Zeit verloren. Zudem werden potenzielle Kunden mit zu hohen Preiserwartungen abgeschreckt. Bei einem zu tiefen Preis verschenkt man effektiv Geld an den Käufer, der sich über einen gelungenen Kauf mehr freut als der Verkäufer.

Verspricht den Himmel auf Erden

Beispiele dazu sind: viel zu hoch versprochene Verkaufspreise oder die Garantie, dass die Liegenschaft innerhalb einer kurzen Zeitdauer verkauft wird. Und falls dem doch

nicht so ist, dann kann der Vermittler nichts dafür – andere Ereignisse sind schuld. Ein guter Makler nennt die Tatsachen beim Namen und weist auf einen allenfalls unrealistischen Verkaufspreis hin.

Keine Ahnung von Finanzierung

In der Schweiz werden Liegenschaften zu 50% bis 60% von Banken finanziert. Kennt der Immobilienberater die Grundsätze und Bewertungskriterien? Ebenfalls ist es für Käufer und Verkäufer wichtig, dass der Kauf Zug um Zug erfolgt. Es darf nicht sein, dass nach einer Transaktion die eine Partei ohne Eigentum oder die andere Partei ohne Geld dasteht.

Zu wenig fit im Vertrags-, Bau- und Steuerrecht

Unpräzise Verträge sind sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer eine sehr teure Angelegenheit. Auch das Grundstücksgewinnsteuerrecht ist sehr wichtig. Weist der Immobilienberater genügend Fachwissen aus? Ist er bereit, allenfalls Spezialisten hinzuzuziehen? Die Folgen einer schlechten Rechtsberatung übersteigen oftmals das Maklerhonorar.

Guter Berater, aber schlechter Verkäufer

Schlussendlich muss eine Liegenschaft verkauft werden. Sind dem Immobilienberater Verkaufstalent und Fingerspitzengefühl gegeben? Mit einem guten Verkaufsgeschick kann der Verkaufswert einer Liegenschaft optimiert werden. Der Makler kann so einen Mehrwert für den Verkäufer schaffen.

Immobilienmarketing ist ein Fremdwort

Ist Ihr Makler im Stande, eine Liegenschaft strukturiert zu vermarkten? Werden Zielmärkte oder Zielgruppen sorgfältig ausgewählt und dementsprechend auch effizient angesprochen? Wünscht der Verkäufer ein diskretes Marketing, muss der Makler ein differenzierteres Vorgehen wählen.

Fehlender Zugang zur potenziellen Zielgruppe

«Schuster, bleib bei deinen Leisten» – nicht alle Liegenschaften können von allen Maklern verkauft werden. Ist der Immobilienberater auf ein gewisses Marktgebiet oder Objektkategorie spezialisiert? Es macht zum Beispiel wenig Sinn, Liegenschaften im Ausland zu veräussern, wenn man weder der Sprache mächtig ist noch die Marktgegebenheiten kennt.

Unzureichende Marktkenntnisse

Ein Markt ist eine volatile Plattform, die kontinuierlichen Änderungen unterworfen ist. Nur wer eine genügend grosse Anzahl Transaktionen betreut und den Markt sorgfältig beobachtet, kann in diesem anspruchsvollen Umfeld erfolgreich tätig sein. Ein Makler muss sich zudem regelmässig weiterbilden, ansonsten verliert er rasch den Überblick.

Macht sich nach dem Verkauf aus dem Staub

Wahrt der Immobilie

berater seine vermittelnde Funktion und nimmt er auch nach dem Verkauf die Anliegen des Käufers und des Verkäufers gleichermaßen ernst? Bei

Fragen und Problemen sollte er beiden Parteien beratend zur Seite stehen und bei Bedarf auch als Schlichter in Erscheinung treten.

Vertrauen ist gut, geprüft ist besser

Die Schweizerische Maklerkammer vereint die zertifizierten Immobilienmakler der Schweiz.

Um als Mitglied aufgenommen zu werden, müssen drei Voraussetzungen erfüllt sein:

- Langjährige Berufserfahrung (mindestens 5 Jahre)
- Verhalten nach Ehrenkodex
- Permanente Weiterbildung der Mitarbeitenden

Alle vier Jahre werden die Voraussetzungen durch ein Audit im Betrieb überprüft.