

Wann ein Makler sinnvoll ist

Sich von einem Immobilienmakler beraten zu lassen, kostet Geld. Doch es lohnt sich oft: Käufer und Verkäufer profitieren vom Wissen professioneller Makler. *Von Daniela Schwegler*

Schweizer Hauseigentümer verkaufen ihre Liegenschaft oft auf eigene Faust. Und Kaufinteressenten schauen sich erst einmal im Internet oder in Zeitungsinseraten nach einem Objekt um, das ihnen passt. Gut die Hälfte der 50 000 Handänderungen pro Jahr werden auf eigene Faust abgewickelt.

Anders als etwa in den USA oder in England nehmen nur wenige die Dienste von Immobilienmaklern in Anspruch. Damit spart man auf den ersten Blick Geld. Die Provision für einen Makler beträgt laut Empfehlungen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) 2 bis 3% des Verkaufspreises. Dazu kommen Drittkosten – für Inserate, Grundbuchgebühren usw. –, die sich auf 0,7 bis 1% summieren. Bei einem Verkaufswert einer Liegenschaft von 1 Mio. Fr. gehen also bis zu 40 000 Fr. an den Makler. Doch die Investition in den mit dem lokalen Immobilienmarkt vertrauten Treuhänder zahlt sich unter Umständen aus, für beide Seiten.

Rechtliche Fragen

Der Verkäufer bringt seine Immobilie wahrscheinlich schneller an den Mann oder die Frau. Und er muss sich nicht um die rechtlichen Rahmenbedingungen kümmern. «Privaten Eigentümern fehlt es oft an Branchenkenntnissen in Vertragsrecht, Grundbuchwesen und Finanzierung», sagt Adrian Gattiker, Geschäftsführer der Etzel Immobilien in Pfäffikon und Wollerau. Sie überschätzten ihr Objekt darum zum Beispiel wertmässig und blieben darauf sitzen. Erst wenn ihnen die Geduld ausgehe, werde der Profi gesucht.

Dabei könne sich der Gang zum Makler lohnen. Denn wenn der Verkäufer seine Immobilie im Lauf der Zeit in den Ausschreibungen runterschreibe, komme bei Kaufinteressenten vielleicht der Verdacht auf, dass an der Liegenschaft etwas faul sei.

«Dank unseren Branchenkenntnissen können wir ein Haus von Anfang an marktgerecht einschätzen», so Gattiker. Zudem profitiere der Verkäufer von der Liste von Kaufinteressenten, die sich via Makler nach einem Objekt ihrer Träume umsahen. «Dank unserer

zwanzigjährigen Erfahrung haben wir ein grosses Netzwerk. Nicht nur zu Investoren wie Pensionskassen, Banken und Versicherungen. Sondern auch zu Privaten aller Kaufklassen.» Das Netz der Interessenten reiche über Europa hinaus in den asiatischen Raum, in die USA und bis nach Australien.

Die Nase im Wind

Der Vorteil für den Kaufinteressenten: Der Makler hat die Nase im Wind und weiss in seinem Gebiet, wenn eine neue Immobilie auf den Markt kommt. Drum findet der Käufer schnell und effizient zu seinem Wunschobjekt. Er deponiert den Wunsch beim Makler, und der kümmert sich um die Modalitäten: von der Suche über die Vertragsverhandlung, das Prüfen des Kaufvertrags bis zum Begleiten zum Grundbuchbeamten für die Überschreibung des Objektes. «Wenn beim Kaufvertrag Fehler passieren, kann das schnell teuer werden», sagt Adrian Gattiker.

Zu Stolpersteinen werden können etwa Dienstbarkeiten auf Grundstücken, die vor Vertragsschluss nicht abgeklärt wurden: Weg-, Durchleitungs-, Wohn- oder Näherbaurechte, welche die Nutzung einer Parzelle zum Teil stark einschränken. Stehen Änderungen der Bauordnung an? Oder grössere Infrastruktur- und Verkehrsobjekte im Umfeld, die den Wert einer Immobilie tangieren können? «Das überprüfen wir», verspricht Gattiker. Nicht nur die Vertragsführung gehöre zu den Dienst-

«Schwarze Schafe schaden der Reputation»

Es gibt alle Arten von Immobilienmaklern – und die Konkurrenz steigt. Die Zahl der Erwerbstätigen im Immobilienwesen kletterte laut Bundesamt für Statistik zwischen 1995 und 2005 von 22 000 auf 34 000 Personen, was einer Zunahme von über 50% entspricht. Um sich von Leuten mit wenig oder keiner berufsspezifischen Ausbildung und wenig vertrauenerweckenden Geschäftspraktiken abzugrenzen, gründete der Schweizerische Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) im Juli 2005 mit der Schweizeri-



Immobilienmakler Adrian Gattiker. (René Ruis)

schen Maklerkammer (SMK) eine Berufs- und Standesorganisation, die für Qualität und eine hohe Berufsethik bürgt. «Schwarze Schafe unter den Maklern schaden der Reputation der Branche», sagt SMK-Präsident Marco Uehlinger. «Wer mit unseren Mitgliedern zusammenarbeitet, kann darauf vertrauen, es mit seriösen und kompetenten Partnern zu tun zu haben.» 52 Unternehmen in 17 Kantonen vereinigt der Verband von Immobilienfachleuten mittlerweile unter seinem Dach. Daniela Schwegler

ten. Zuweilen brauche es auch psychologisches Geschick. Der Verkäufer könne sich oft nur schwer von seinem Objekt trennen, in dem die Kinder aufgewachsen seien.

Geschick braucht es auch gegenüber Kaufinteressenten. Dank guter Wirtschaftslage kommen immer mehr internationale Topkader in die Schweiz. Die Nachfrage nach Luxusobjekten an Traumlagen steigt. Doch Grundstücke an exklusivster Lage – dazu zählen in der Schweiz vor allem die Regionen Zug, Genf und Zürich – sind rar. Die Chancen, rasch ans Wunschobjekt zu kommen, stehen auch für eine kaufkräftige Klientel nicht immer gut. «Das

müssen wir Kaufinteressenten zum Teil schonend beibringen», so Gattiker. Etwa einem amerikanischen Firmenchef aufzeigen, dass die Liegenschaft am Zürichsee mit 1000 Quadratmetern Wohnfläche in der Schweiz nicht üblich ist. Oder dass es Geduld braucht, um die Jugendstilvilla mit Blick auf die Alpen und altem Baumbestand zu finden. «Aber das ist ja das Schöne an unserem Beruf: dass es neben dem Fachwissen viel Fingerspitzengefühl und Einfühlungsvermögen braucht, um den Kaufinteressenten zum passenden Objekt zu führen.»

Maklerverzeichnis im Internet: www.svit.ch