

Vertrauenssache

Wer die zahlreichen wirtschaftlichen, rechtlichen und emotionalen Klippen eines Immobilienhandels nicht alleine umschiffen will, vertraut das Geschäft einem seriösen Immobilienmakler an.

Umfragen haben Hochkonjunktur, und geht es dabei um die unbeliebtesten Berufsgattungen, können sich Immobilienmakler sicher sein, zusammen mit Anwälten und Autohändlern die Spitzenplätze unter sich auszumachen. Ihrem Berufsbild wird wenig Sympathie entgegengebracht, „schwarze Schafe“ der Zunft haben zu dieser Image-Hypothek genauso beigetragen wie Immobilienkrisen in früheren Jahrzehnten oder auch das sich bei den meist hohen Summen eines Immobiliengeschäfts fast automatisch einstellende Misstrauen.

Das Vertrauen als Basis für das Geschäft fehlt also vielerorts. Die Branche ist sich dessen bewusst und betreibt entsprechend Imagekorrektur. Die Schweizerische Maklerkammer SMK macht sich seit 2005 für eine Professionalisierung des Maklergeschäfts stark und setzt folgerichtig auf eine fundierte Aus- und Weiterbildung, auf Verantwortungsbewusstsein und auf ethische Grundsätze.

Dazu gehört unter anderem die Offenheit gegenüber Verkäufer und Käufer. „Ein Immobilienmakler hat nicht nur den Auftrag zu verkaufen, er steht auch dem Verkäufer gegenüber in der Verantwortung und muss diesem alles offen legen, was er über das Verkaufsobjekt weiss“, erklärt Marco Uehlinger, Präsident der SMK. Ausserdem muss er mögliche Alternativen zum Verkauf aufzeigen oder wenn er es für richtig erachtet, einen späteren Verkauf vorschlagen, sagt Uehlinger.

Transparenz ist aber keine Einbahnstrasse, sie ist seitens des Verkäufers gefordert. Dieser muss gewillt sein, alle positiven wie auch negativen Informationen zum Objekt offenzulegen. Nur über diese gegenseitige Offenheit lässt sich wirkungsvoll und effizient zusammenarbeiten. Die Exklusivität des Auftrags verhindert ausserdem, dass nach dem Verkauf gleich mehrere vom Verkäufer beauftragte Makler die Provision für sich geltend machen.

Immobiliengeschäfte sind anspruchsvoll und zeitintensiv. Verkäufer wie Käufer bewegen sich auf einem für sie meist unbekanntem Gebiet. Es stellen sich Fragen zu Immobilienwert, Finanzierung und Nebenkosten, Verkaufsdokumentationen müssen erstellt, Verhandlungen geführt und Verträge geprüft werden. Schnell droht die Übersicht verloren zu gehen, während eine emotionale Bindung zum Verkaufsobjekt oder Ungeduld die Situation oft zusätzlich verschärfen.

Der mit dem lokalen Immobilienmarkt vertraute Makler hilft hier als Zwischenhändler Nerven, Zeit und Geld zu sparen. Er tut dies natürlich nicht gratis, die Kosten sind aber abschätzbar. „Ein seriöser Makler arbeitet generell auf Erfolgsbasis“, erläutert Marco Uehlinger von der SMK. In der Deutschschweiz erhält ein Makler bei Objekten bis zu 1 Mio. Franken in der Regel eine Verkaufsprovision von ca. 3 %. Ausserdem bezieht er laut Uehlinger eine Anfangspauschale von 3000-5000 Franken für die Erstellung der Verkaufsdokumentation sowie zur Deckung der laufenden Spesen. Zahlreiche Studien haben ergeben, dass kompetente und geschulte Makler oftmals einen besseren Preis erzielen als verkaufswillige Eigentümer. Damit liegt die Veräusserung einer Immobilie beim seriösen Makler nicht nur in sicheren Händen, der Verkauf kann sich letztlich auch rechnen.

Wodurch sich ein guter Immobilienmakler auszeichnet:

- Nachweis einer fundierten Aus- und Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft (Eidg. Fachausweis als Immobilienvermarkter, Immobilien-Treuhänder, Architekt etc.)
- Detaillierte Kenntnisse des lokalen Immobilienmarktes
- Arbeit auf Erfolgsbasis
- Verkäuferqualitäten
- Schätzerkenntnisse
- Mitgliedschaft SMK