

# Vertrauen beim Hausverkauf

Als lukratives Betätigungsfeld ohne Eintrittshürden zieht der Maklerberuf auch Branchenfremde an. Die Schweizerische Maklerkammer versucht, die Qualität der Dienstleistung hoch zu halten. Von David Stroh

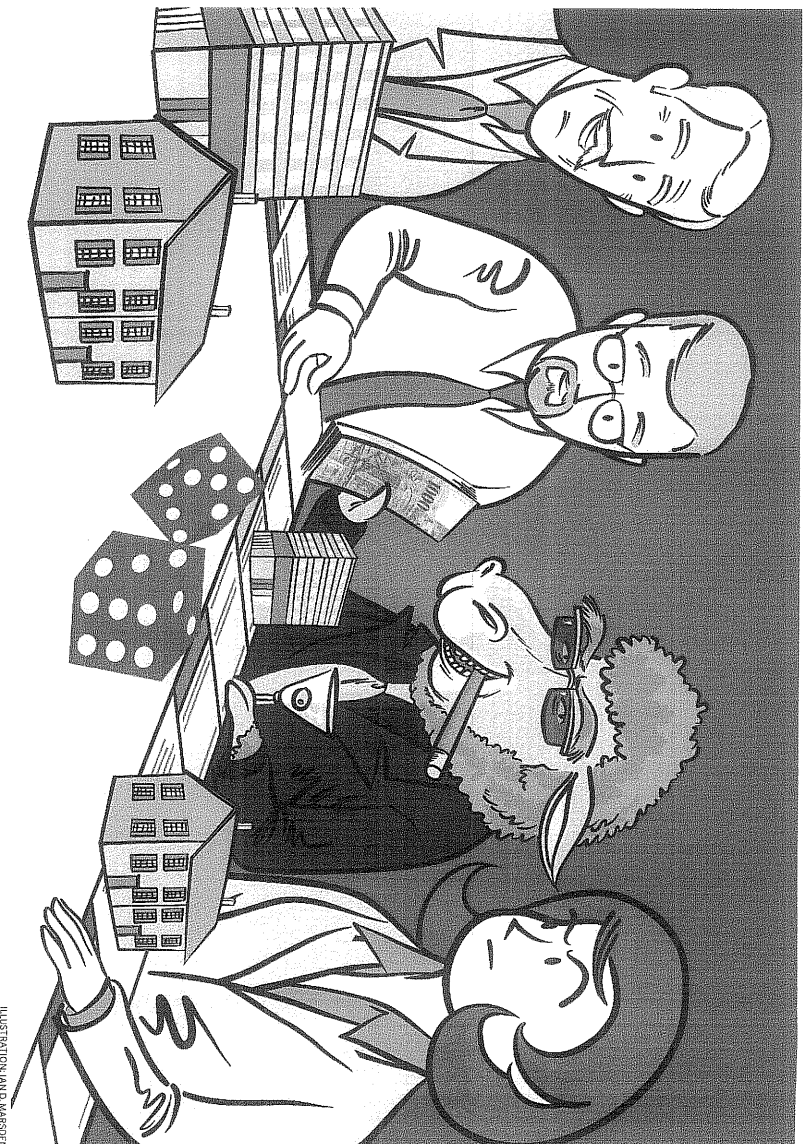


ILLUSTRATION: AND MANNEN

«Unserer Arbeit, die in unserer Branche leider vorkommt, schadet allen», sagt Marco Uehlinger, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK (siehe Kasten). Für Kunden, die für den Verkauf ihres Hauses einen Profi beizugehen sei es daher wichtig, an Fachleute zu gelangen, welche hohe Ansprüche an ihre Berufsethik stellen und über ausgewiesene Fähigkeiten verfügen.

## Profis grenzen sich ab

Die SMK ist aus diesem Grund vorichtig bei der Aufnahme neuer Mitglieder. Gut 50 Unternehmen mit 170 Beschäftigten im Verkauf zählt die SMK heute. Rund 2500 Objekte mit einem Marktwert von über 2,8 Mrd. Fr. wechselten 2007 mit ihrer Hilfe die Hand. «Unser Vorteil ist die grosse Erfahrung», glaubt Uehlinger und verweist auf durchschnittlich 14 Jahre Berufspraxis, welche die Verkaufsanbieter in den SMK-Firmen mitbringen. Zudem müssen die Unternehmen zahlreiche Qualitätskriterien erfüllen. Grosses Problem der Makler ist der Mangel an vermeintlichen Objekten. Nach wie vor verschicken viele Verkaufswillige zunächst einmal, ihr Objekt auf eigene Faust zu veräussern. Ein Inserat ist schnell platziert, das Inserat macht es einfach. Und dank dem Nachfragerüberhang findet sich meist rasch

ein Käufer. Doch viele Private unter-schätzen den Aufwand, der sich an-schliessend auftrifft. Unter anderem gilt es, die Bonität des Interessenten abzu-klären, ein Service, den auf Anfrage auch die Hausbank erledigen könnte. Die Abwicklung der ganzen Transak-tion lassen sich die Makler gut bezah-

len. Zwar dürfen Immobilien-Verbände wie der SVIT aus werbewertrechtli-chen Gründen keine bindenden Homo-rarvorgaben ausgeben. Die Tarife, an denen sich die meisten Makler orien-tieren, sind dennoch bekannt. Abge-rechnet wird meist anhand der einzel-ten Verkaufssumme, üblich sind Werte

## Maklerkammer mit hohen Anforderungen an Mitglieder

Nur gerade 57 Mitglieder, die in 17 Kan-tonen tätig sind, zählt die vor drei Jahren gegründete Schweizerische Maklerkam-mer (SMK). Die Unterorganisation des Verbands der Immobilienwirtschaft SVIT vergibt das Qualitätslabel der Kammer und überwacht die Voraussetzungen für die Mitgliedschaft. Dazu gehört der Han-delsregisterbeitrag der Firma. Ihr Ver-teiler muss einen einschlägigen Anstif-tungsnachweis erbringen (z. B. ein eid-genössliches Diplom, einen Fachausweis

In einem anerkannten Immobilienberuf oder einem international anerkannten Abschluss. Vorliegen müssen auch der Nachweis über mindestens sechs Jahre Berufspraxis in der Immobilienwirt-schaft, eine Berufspflicht-Versiche-rung sowie ein Leumundzeugnis. Die SMK verlangt ferner einen Mindestun-terstützten Verkaufsumsatz). Dazu gehören adäquate Verkaufsunterlagen und Inserate sowie eine Homepage. (dst)

zwischen zwei und drei Prozent. Als Grundsatz gilt: je höher der Preis, des-to tiefer die prozentuale Provision.

Dazu kommen allenfalls Kosten für Inserate sowie Steueransatz und -be-ratung. Nicht zu vergessen sind ferner die Gebühren für Grundbuchbeitrag und Notar, die in der Regel von beiden Parteien hälftig übernommen werden.

Im Kanton Zürich, darauf weist der Hauseigentümerverband (HEV) hin, kommt dazu noch die Grundstük-steuer sowie die Handänderungs-steuer gibt es hingegen – wie in immer mehr Kantonen – nicht mehr.

## Emotionen im Spiel

Für Urs Tschudi von Walde & Partner ist die Mitgliedschaft bei der Makler-kammer in erster Linie ein Qualitäts-siegel, das bei Antraggebern Vertran-en schafft. Es habe zudem auf die ganze Branche eine positive Einbluss: «Nach der anderen müssen sich jetzt anstren-gen», sagt Tschudi. Damit das Qual-

tätsniveau der Dienstleistungen hoch bleibt, überprüft die Kammer ihre Mit-glieder regelmässig. Sie fungiert zu-dem als Ombudsstelle für die seltenen Fälle, in denen ein Hausverkauf nicht nach Plan verläuft. «Wir nehmen jede Rückmeldung ernst. Aus den Fällen wollen wir lernen», verspricht Marco Uehlinger. Darunter sind auch Kauf-interessenten, die bei der Endauswahl nicht berücksichtigt worden sind. «Dann sind schnell Emotionen im Spiel», so der SMK-Präsident. Wer ein Haus sucht, hat es in der Tat nicht einfach. Für attraktive Objekte an guter Lage streben die Interessenten Schlangens. Bei der Suche können auch die Makler oft nicht weiterhelfen. Vie-len fehlt zudem der Anreiz, um Such-aufträge auszuführen. Immerhin: Die grössten Anbieter führen Warteisten. Die Grösste hat mit 4300 «Wartens» In-teressenten der HEV Zürich.

www.svit.ch/smk www.hev-immobilien.ch

## Stiftung

### geisendorf

SEMINARE



### Renaissance des Architektens

## Udenken, Eigeninitiative, Werkzeuge

Weiterbildung im Sinne Palladios 1508\*

Der Architekt soll seine vielseitigen Kompetenzen wieder zurück gewinnen und aus dem «Laudaiger» mit unternehmerischem Denken nunig ausbreiten. Seminar in Vier 3-tägigen Modulen für selbständige Architektinnen und Architekten.

**Studientage** Do-Sa, 2.-4. April, 4.-6. Juni, 3.-5. und 24.-26. September 2009 im Schlosshotel Hünigen in Konolfingen. **BE-Kosten** nach Stiftungsbeitrag CHF 8750.– inkl. Seminar-kosten, Material, Unterkunft und Verpflegung.

**Anmeldung bis zum 15. Februar 2009**  
Stiftung für Architektur Geisendorf, Anne-Marie Fischer  
St. Alban-Anlage 66, 4002 Basel  
www.geisendorfsminare.ch

*Kauffrau/Kaufmann  
B-I-E-Profil*

Info-Anlass: Montag, 12. Januar 2009, 19 Uhr

(Anmeldung erforderlich)

**HANDELSCHULE VSH** für Jugendliche – verkürzter Lehrgang für Erwachsene, **HOTEL-HANDELSCHULE** hotelierrenaissance, **TOURISMUS-HANDELSCHULE** HGT, bilanzielle Lehrgänge. Präsentation der Minerva-Handelskurse «Kauffrau/Kaufmann B-/E-Profil», Institut Minerva, Schenkerstrasse 2, 8006 Zürich  
Telefon 044 368 40 20, zuehrich@institutminerva.ch

www.institutminerva.ch

**MINERVA®**  
Institution für Bildung, Weiterbildung & Skills