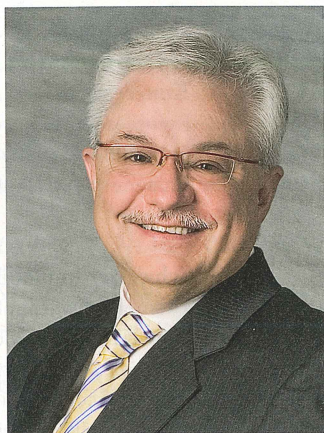


Pilzsaison



Rechtzeitig zur Saison schiessen sie wieder wie Pilze aus dem Boden – die Drittklassmakler. Ein Inserat in der Zeitung lautete «Suche für solventen Käufer eine Villa in Bern!». Als Absender wurde lediglich eine Emailadresse aufgeführt. Ich sandte eine Dokumentation. Drei Tage später informiert mich der Hauseigentümer, ein Anwalt sei mit meiner Dokumentation bei ihm gewesen mit der Behauptung, er habe einen Käufer für sein Haus und lege ihm eine Kommissionsvereinbarung über drei Prozent vor. Mein Kunde liess sich von dieser Masche nicht täuschen. Obwohl ich das Exklusivmandat habe und Besichtigungen nur über mein Büro erfolgen und dies, notabene, alles auch in der Dokumentation steht, wurde trotzdem auf billige Art und Weise versucht, an eine Maklerkommission zu gelangen.

Meinen Nachforschungen zufolge stecken hinter diesen Mailadressen oder Handy-Nummern immer dieselben Leute oder Franchiseketten – einfach mit einem anderen Namen. Dasselbe gilt auch bei sehr schön gestalteten, phantasievollen Websites mit Markenzeichen wie beispielsweise das Matterhorn und nur einer Emailadresse als Kontakt.

Viele Menschen haben heute wegen solchen Schlechtleistern kein Vertrauen mehr in die Branche. Ein Berufskollege aus Hamburg sagte mir, das Motto dieser Leute sei: «Im normalen Leben hab ich's auch nicht drauf, nun versuch ich's mal im Hausverkauf!»

Aber es gibt sie, die qualifizierten und seriösen Dienstleister. Hier einige Stichworte, wie Sie diese erkennen können: Fragen Sie nach dem Marketingplan. Nur aufs Internet schalten reicht nicht. Wie sind die Präsenz und die Präsentation? Besteht ein gut präsentierendes Büro mit Anwesenheiten während den Bürozeiten? Ist die Verkaufsdokumentation aussagekräftig? Fragen Sie nach der Transparenz. Erhalten Sie periodisch ein Reporting? Wie informiert der Makler? Wie werden Besichtigungen organisiert? Fachkundige Einzelbesichtigungen durch geschultes Personal sind gefragt. Wie ist der Objektbestand? Eine Person kann ungefähr 12 bis 15 Objekte angemessen betreuen. Eine hohe Anzahl an Objekten spricht nicht unbedingt für Erfolg. Wie hoch ist die Haftpflichtversicherung? Viele Makler haben keine. Was für Ausbildungen kann der Makler vorweisen? Verlangen Sie nach anerkannten Ausbildungen und lassen Sie sich nicht mit internen Schnellkursen abpeisen.

Sie können den Profi von unseriösen Maklern unterscheiden, hören Sie auch auf Ihr Bauchgefühl und geniessen Sie die Pilzsaison!

**Jean-Pierre Weyermann,
Weyermann Immobilien AG,
Europa-Präsident Fiabci**