

2.10.2012

Immobilienverkauf über einen Profi

Der Makler zahlt sich selbst

Michael Schäfer 2.10.2012



Ob wohl ein Makler diese Liegenschaft mit Seesicht vermittelt hat? (Bild: Christian Beutler / NZZ)

Trotz dem Immobilienboom in der Schweiz findet nicht jedes Objekt sogleich einen Käufer, der bereit ist, den geforderten Preis zu zahlen. Mit der Unterstützung eines erfahrenen Maklers steigen die Chancen eines erfolgreichen Abschlusses.

Die meisten Menschen, die ihre Wohnimmobilie veräussern wollen, stellen sich die Frage, ob sie den Verkauf selbst an die Hand nehmen oder aber einen Makler damit beauftragen sollen. Marco Uehlinger, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK), geht davon aus, dass lediglich in 40% bis 50% der Fälle ein Makler hinzugezogen wird, was sich mit den Erfahrungen anderer Immobilienexperten deckt. Übereinstimmend ergänzen verschiedene Gesprächspartner, dass die Dienstleistungen der Profis vor allem in Zeiten gefragt sind, in denen die Nachfrage am Immobilienmarkt unterdurchschnittlich oder sogar schwach ist. Häufig versuchten Verkäufer es zunächst auf eigene Faust und wendeten sich erst dann an einen Makler, wenn der Erfolg längere Zeit ausbleibe.

Zweischneidiges Schwert

Es stellt sich die Frage, warum sich so viele Verkäufer auf ihre eigenen Fähigkeiten verlassen, immerhin handelt es sich um eine vielschichtige Herausforderung, mit der so mancher nur ein Mal im Leben konfrontiert ist und bei der es nicht zuletzt um hohe Beträge geht. Der Verkauf in Eigenregie verspricht verschiedene Vorteile: Viele Käufer suchen gezielt Objekte, die vom Eigentümer selbst verkauft werden, der Verkäufer behält die Kontrolle über den gesamten Verkaufsprozess und spart sich nicht zuletzt die Kosten, die die Mandatierung eines Maklers mit sich bringt.

Allerdings handelt es sich dabei um ein zweischneidiges Schwert, denn die vermeintlichen Vorteile können schnell ins Gegenteil umschlagen. Gewisse Käufer fokussieren gerade deshalb auf private Verkäufer, weil sie hoffen, so auf einen wenig versierten Verhandlungspartner zu treffen, der sein Objekt unter Wert abgibt; oder ein Eigentümer mit geringen Marktkenntnissen setzt den Verkaufspreis unrealistisch hoch an und verlängert damit den Prozess unnötig.

Solche Situationen führten häufig zu einem suboptimalen Ergebnis für die Verkäuferschaft, und es sei die Aufgabe des Maklers, genau dies zu vermeiden, sagt Uehlinger. Es gelte, für ein Objekt in einer realistischen Zeitspanne einen möglichst hohen Preis zu erzielen.

Um dies zu erreichen, erbringen Makler umfangreiche Dienstleistungen, die von der Ausarbeitung einer Verkaufsdokumentation bis zur Begleitung der Vertragsparteien beim Notartermin und der Übergabe der Immobilie an den neuen Eigentümer reichen. Ein aussagekräftiges Verkaufsdossier umfasst neben Grundrissplänen auch aktuelle Bilder der Immobilie sowie eine Beschreibung ihrer unmittelbaren Umgebung. Ziel sei es, die Realität attraktiv darzustellen, so dass sich einerseits Interessenten angezogen fühlten, andererseits jedoch nichts vorgetäuscht werde, erläutert Andreas Sorge von Prime Residences.

Wichtige Bewertung

Für zentral hält Sorge auch eine möglichst realistische Bewertung des Objekts, die einen Anhaltspunkt für den zu erzielenden Preis liefern soll. Für die eigene Beurteilung greift er einerseits auf Daten vergleichbarer Objekte, andererseits auf statistische Modelle zu. Anhand des Einsatzes verschiedener Bewertungsinstrumente und einer kompetenten Einschätzung der Marktlage lässt sich eine Preisspanne definieren, in der mit einem Abschluss zu rechnen ist. Gemeinsam mit dem Makler entscheidet der Verkäufer dann, ob er den Markt ausreizen oder einen weniger ambitionierten Preis anstreben will, der einen schnelleren Abschluss verspricht.

Anschliessend gilt es ein passendes Marketingkonzept zu erstellen und dieses effizient umzusetzen. Dabei ist es von Vorteil, wenn der beauftragte Makler über ein grosses Netzwerk an Interessenten verfügt und seine Verkaufsaktivitäten gegebenenfalls auch auf das Ausland ausweiten kann. Interessenten präsentiert er die Liegenschaft und führt mit ihnen die Verkaufsverhandlungen durch, wenn sich deren Interesse konkretisiert. Der Makler setzt in der Regel auch die Verträge auf und kümmert sich um die rund um die Beurkundung und Eigentumsübertragung anfallenden administrativen Aufgaben.

Der genaue Umfang der Leistungen und selbstverständlich auch die Qualität der Umsetzung können sich von Anbieter zu Anbieter unterscheiden. Gemäss Rita Eichenberger vom Hauseigentümerversand Zürich führe nicht zuletzt die gute Verfassung des Schweizer Immobilienmarktes dazu, dass sich immer mehr Branchenfremde als Makler versuchten, denen es an der notwendigen Qualifikation sowie dem erforderlichen Beziehungsnetz fehle. Als entscheidend sieht sie dabei an, dass der Makler über eine langjährige Erfahrung verfügt. Sie

empfiehlt, vor der Mandatierung den Markt zu sondieren und die Angebote mehrerer Makler miteinander zu vergleichen.

Unterschiede zeigen sich auch bei den von den Maklern angebotenen Preismodellen. Üblich ist eine prozentuale Vergütung, die in der Deutschschweiz meist zwischen 2% und 3% des Kaufpreises liegt. Höhere Sätze sind gebräuchlich, wenn es sich um eine sehr günstige Immobilie handelt oder ein Liebhaberobjekt, das erfahrungsgemäss mit einem besonders umfangreichen Verkaufsaufwand verbunden ist. Bei sehr teuren Liegenschaften kann die Provision unter der Spanne liegen.

Einzelne Anbieter wie Engel & Völkers vereinbaren mit ihren Kunden fallweise auch alternative Modelle. Beim sogenannten Stufenmodell zahlt der Verkäufer einen etwas niedrigeren Basissatz, der bei Erzielung eines über einem bestimmten Betrag liegenden Verkaufspreises um eine Zusatzprovision ergänzt wird. Die Motivation des Maklers, einen möglichst hohen Preis zu erzielen, wird bei diesem Vorgehen also noch einmal verstärkt. Vereinzelt werden auch pauschale Provisionen, eine Vergütung nach Aufwand (Verrechnung von Stundensätzen) oder eine Kombination verschiedener Modelle vereinbart. In den meisten Fällen modelliert der Makler die alternative Vergütung jedoch so, dass er sich vermutlich nicht schlechterstellt als nach dem üblichen prozentualen Ansatz.

Zusatzkosten möglich

Ein Verkäufer sollte auch darauf achten, ob ihm Kosten über die genannten Prämien hinaus belastet werden. Viele Makler reichen die Kosten für Inserate in Online-Portalen oder Zeitungen an ihre Kunden weiter. Die Motivation des Maklers, möglichst effektive Marketingkanäle zu wählen, ist jedoch vermutlich höher, wenn er die Aktivitäten selbst bezahlt. Schliesslich ist in den Verträgen oft vermerkt, dass bei ihrer Kündigung oder bei Auslaufen ein Pauschalbetrag fällig wird, der den Makler für dessen Aufwand – z. B. die Erstellung des Verkaufsdossiers – entschädigt.

Die Schlussrechnung eines Maklers kann zwar einen stolzen Betrag ausmachen. Wer sich allerdings von einer erfahrenen Adresse beraten lässt, minimiert nicht nur seinen Aufwand, sondern hat auch gute Chancen, die Kosten über einen höheren Verkaufspreis zu amortisieren, zumal die Maklergebühr den zu versteuernden Grundstücksgewinn schmälert.

MEHR ZUM THEMA

**Staat greift in den Wohnungsmarkt ein
Berlin knöpft sich die Makler vor**

6.10.2014, 05:30 Uhr

ODER DAUERHAFTE SPEICHERUNG ZU GEWERBLICHEN ODER ANDEREN ZWECKEN OHNE VORHERIGE AUSDRÜCKLICHE ERLAUBNIS VON
NEUE ZÜRCHER ZEITUNG IST NICHT GESTATTET.