

🏠 | Wirtschaft | Immo-Streit wegen Fixpreis-Makler



Immo-Streit eskaliert

«Hausbesitzer sind die Verlierer!»

Onlineplattformen mischen mit Fixpreisen den Immo-Markt auf. Das treibt die traditionellen Provisionen-Makler auf die Palme. Sie sagen: Die Neuen täuschen die Eigentümer!

Publiziert: 15.08.2021 um 15:00 Uhr

Aktualisiert: vor 58 Minuten

Danny Schlumpf

IMMO
SCOUT 24

#wohnenwollen

Finde jetzt dein Wohnglück auf der bekanntesten Immobilien-Plattform der Schweiz.

Jetzt entdecken



Wenn die Preise für Häuser explodieren, freuen sich die Immobilienmakler. Denn sie kassieren Provisionen: je höher der Verkaufspreis, desto grösser ihre Einnahmen.

Nun mischen Onlineplattformen den Markt auf. Sie verlangen statt Provisionen einen tiefen Fixpreis – egal, was die Immobilie kostet.

Die Idee funktioniert. So steigerte die Firma Neho seit ihrem Markteintritt 2018 den Umsatz auf 14 Millionen Franken. «Gemessen an den Verkaufszahlen sind wir bereits der grösste Immobilienvermittler im Land», sagt Neho-Chef Eric Corradin (39). Er verkauft Wohneigentum zum Fixpreis von 9500 Franken. Noch tiefer geht die neue Plattform Homedeal24. Ihr Vermittlungspreis liegt bei 969 Franken. «Wir wollen das verkrustete System aufbrechen», sagt CEO Emmanuel Hoffmann (42).

Jetzt reagieren die traditionellen Makler: «Die Rechnung geht für den Eigentümer nicht auf», so einer von ihnen hinter vorgehaltener Hand. Er hat die Plattformen inkognito getestet – und zeigt damit, wie ernst er die digitale Konkurrenz nimmt. Seine Kritik: «Bei diesen Plattformen sind die Hausbesitzer die Verlierer!»

Zu tief bewertete Objekte

Aus der Luft gegriffen sei der Vorwurf nicht, sagt Gabriel Diezi (31), Leiter Deutschschweiz bei der Makler-Vermittlerin Bestag. Zwar spare der Verkäufer mit dem Fixpreis-Modell auf den ersten Blick Kosten. «Doch bei dieser Rechnung geht er davon aus, dass der Verkaufspreis beim klassischen Makler der gleiche ist wie beim Fixpreis-Makler.» Bloss treffe das in der Regel nicht zu: «Das Ziel der Onlineplattformen ist der schnelle Verkauf», so Diezi. Deshalb bewerteten sie die Objekte oft zu tief, um sie schnell los zu werden.

Die Folge: «Wenn die Eigentümer 20 000 Franken Provision sparen, ihr Objekt aber 100'000 Franken unter Wert verkaufen, sind sie tatsächlich die Verlierer», sagt Diezi.

Ebenso einschneidend wirke sich aus, dass die Plattformen die Besichtigungen komplett den Besitzern überliessen. Spätestens nach fünf Führungen hätten die Verkäufer genug, sagt Diezi. «Dann verkaufen sie, obwohl ein höherer Preis möglich wäre.»

Makler-Vermittlerin Bestag hat eine Umfrage unter 300 Immobilienbesitzern gemacht, die zeigt: Für 72 Prozent ist der Preis das wichtigste Kriterium beim Verkauf. Deshalb stellt Bestag diese Forderung ins Zentrum. Ihr Modell: Die Firma sucht für jedes Objekt die drei besten Makler in der Region – anhand von insgesamt 15 Kriterien. Zu denen gehört auch die Frage: Wie viele vergleichbare Häuser oder Wohnungen haben die Vermittler im nahen Umkreis in den letzten Monaten verkauft – und zu welchem Preis?

Anschliessend führt Bestag die Eigentümer mit den Maklern vor Ort zusammen. «Das persönliche Kennenlernen ist entscheidend», sagt Gabriel Diezi. «Und der Verkäufer erhält so eine treffsichere

Bewertung des Objekts.» Neben den Brokern steuert auch Bestag selber zwei hedonische Bewertungen bei, eine spezielle Preisbestimmung.

Zu hoch bewertete Objekte

Hat sich der Eigentümer für einen Makler entschieden, kümmert sich Bestag um den Vertrag. «Diese Verträge sind typischerweise nicht im Interesse der Verkäufer», sagt Diezi. «Wir drehen den Spiess um.» Und zwar mit einem Bonus-Malus-System: Liegt der erzielte Verkaufspreis unter der Makler-Bewertung, gibt es einen Abzug zwischen zehn und 15 Prozent. Liegt er darüber, wird ein Bonus fällig. «So verhindern wir, dass die Makler das Objekt zu hoch bewerten, um den Auftrag zu erhalten», sagt Diezi. «Und wir geben einen Anreiz, wirklich den besten Preis rauszuholen.»

Bezahlt wird nur im Erfolgsfall. Eine Kostenpauschale nimmt Bestag vorab aus den Verträgen raus. Die Firma finanziert sich nicht über den Kunden, sondern über einen Anteil an der Makler-Provision – je nach Region zwischen 20 und 30 Prozent.

Bloss: Auch das ist kein neues Modell. Grosse Firmen operieren schon lange so! «Aber sie verkaufen in erster Linie Adressen», sagt Diezi. «Dafür kassieren sie bis zu 50 Prozent der Provision.» Das sei auch nicht wirklich Dienst am Kunden – aber typisch für den Schweizer Immo-Markt: «Er ist intransparent und unehrlich. Es hat schon seine Gründe, warum der Ruf der Branche nicht der beste ist.»

Angriff auf die Immo-Makler: Neue Firma vermittelt Häuser zum Spottpreis

Zweifelhafte Methoden

Dazu tragen auch Firmen bei, die nicht einmal davor zurückschrecken, Todesanzeigen zu durchforsten und verwitwete Eigentümer telefonisch zum Verkauf zu drängen. Es ist ein knallhartes Rennen um Häuser und Wohnungen: Die drei grössten Schweizer Vermittler verkaufen elf Prozent aller Immobilien. Über 10'000 weitere Makler kämpfen um den Rest des lukrativen Immo-Kuchens.

Jetzt aber kommen die Onlineplattformen – und der Streit geht erst richtig los.



**Jeden Samstag liefert Ihnen Blick die wichtigsten
Wirtschafts-Geschichten der Woche in Ihre
Mailbox.**



Top Videos



Das wird teuer!

Nagelneuer Ferrari bleibt in Gasse stecken



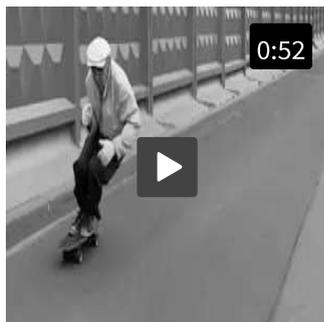
Ex-BBC-Korrespondent

«Die Taliban suchen nach Mädchen im Alter meiner Töchter»



«Habe ein Chabis gespielt»

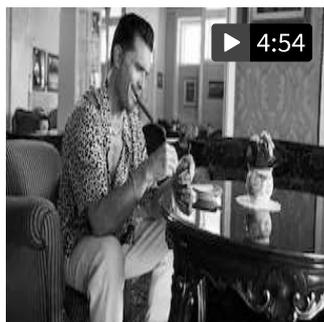
Hausi Leutenegger scheitert beim Promi-Golfturnier



Mit 73 Jahren

Russischer Skater-Opa wird zum Internet-Star

Empfohlene Artikel



Angriff auf die Immo-Makler

Neue Firma vermittelt Häuser zum Spottpreis



Familie Hartmann

«Wir wollen gar kein Haus kaufen!»



Irgendwo im Nirgendwo

Hier können Normalos noch ein Haus kaufen



«Herrenloses» Auto verkauft

Nur die Autoschlüssel gehören ihm noch

Alle Kommentare

| Einloggen und einen Kommentar schreiben...

Markus Fässler

06:59 Uhr

Es soll jedem selbst überlassen werden, wie er seine Immobilie loswerden will. Und es geht um einen Verkauf. Wenn man kein guter Verkäufer ist, dann ist ein Profi die richtige Wahl. Schnell sind da 20-30 T mehr Gewinn möglich.



Melden

Antworten

Rene Grunder

15.08.2021, 23:47 Uhr

zu tiefe Preise? Heute kann man ein Haus für 1.- ausschreiben und sagen man gibt es dem Höchstbietenden. Das Risiko das man zu wenig bekommt, ist gleich 0, man bekommt definitiv mehr als man vor Jahren für den Kauf gezahlt hat.



Melden

Antworten

Andy Schlegel

15.08.2021, 23:26 Uhr

Wer heute noch eine Immobilie über einen klassischen Makler mit den masslosen Honoraren verkauft, verliert Geld....und zwar massig.



Melden

Antworten

Martin Lamprecht

15.08.2021, 23:20 Uhr

Habe meine Liegenschaft selber verkauft ohne Makler... Zu einem sechsstelligen Preis über der Bankschätzung.....



Melden

Antworten

Doriano Di Pasquale

15.08.2021, 22:52 Uhr

Kommt mir vor wie vor 20 Jahren mit dem Auto und dem Eurotaxbüchlein. Jeder vertraute dem Eintauschpreis des Händlers. Heute denkt man nur daran, dass der Händler Gewinn an „meinem“ Eintauschauto machen möchte. Folge: Blick auf AutoScout, vergleichen und selber inserieren. Entweder er ist rasch zum Wunschpreis weg oder es kommen nur dubiose Angebote/Anfragen und man gibt das Auto doch lieber dem Händler. Das gleiche gilt bei der Immobilie. Makler/Bank anfragen, selber vergleichen, selber inserieren und schauen was passiert. Wie gesagt, es ist immer noch „mein“ Eigentum = ICH entscheide!



Melden

Antworten

Weitere Kommentare anzeigen

MEISTGELESEN

- 1** Chaos nach Taliban-Sieg
Vier Schweizer aus Kabul evakuiert
- 2** Drama in der Formel 1
Spa-Chefin zwei Wochen vor dem Grand Prix von Ehemann ermordet!
- 3** Zum vierten Mal – Rekord!
Bestechender Giger triumphiert auf der Schwägalp