

Experten-Tipps für Immobilien-Verkäufer

Wie du gute von schlechten Maklern unterscheidest

Immobilienexperte Gabriel Diezi erklärt, welche Fehler man beim Immobilienverkauf vermeiden sollte. Und er spricht über den Filz in der Branche.

Publiziert: 27.05.2023 um 16:18 Uhr

Q7

Marc Bürgi («Handelszeitung»)
HANDELSZEITUNG

Wie werden sich die Preise für Wohneigentum in den nächsten eineinhalb Jahren entwickeln?

Gabriel Diezi: Je nach Immobilientyp und Region unterscheiden sich die von uns erwarteten Entwicklungen stark. Dies zeigt auch unsere Umfrage unter den Maklern und Maklerinnen, mit denen wir zusammenarbeiten. Aus den 89 Rückmeldungen wird ersichtlich, dass die Käufersuche bereits seit der Zinswende deutlich schwieriger geworden ist und die Vermarktung länger dauert. Generell wird eine Abflachung bis Stagnation der Preise erwartet, bei den Eigentumswohnungen tendenziell sogar eine leichte Reduktion. Es wird allerdings regionale Unterschiede geben. Wir von der Bestag teilen diese Einschätzung. Wenn zudem die Inflation – sprich Geldentwertung – berücksichtigt wird, sinken die Preise real gesehen. Ganz grundsätzlich ist davon auszugehen, dass die Realisierung von Spitzenpreisen schwieriger wird.

Ihre Spezialität ist es, Makler zu vergleichen. Wie unterscheiden sich gute von schlechten Maklern?

Ein guter Makler zeichnet sich durch seine Erfahrung, seine regionale Spezialisierung sowie seine lokalen Marktkenntnisse aus. Im letzten Jahr hat eine gute Maklerin entsprechend mehrere vergleichbare Immobilien in der Region innert nützlicher Frist und ohne Preisanpassungen verkauft. Dies alles werden in der Branche viele von sich behaupten, nur überprüfen lässt sich die Aussage kaum, da Verkäufe aus der Vergangenheit nicht einfach online einsehbar sind. Aus diesem Grund haben wir eine Datenbank mit allen verfügbaren Informationen zu vergangenen Verkäufen angelegt. So können wir anhand von 15 Kriterien die Maklerinnen und Makler datenbasiert vorselektieren.



Gabriel Diezi ist Leiter Deutschschweiz für die Bestag. Das Online-Portal unterstützt Immobilienbesitzerinnen und -besitzer beim Hausverkauf.

Überschätzen viele verkaufswillige Hauseigentümerinnen und Hauseigentümer den Wert ihrer Liegenschaft?

Wir erleben sowohl Über- als auch Unterschätzungen. In den letzten zwanzig Jahren haben sich die Immobilienpreise in der Schweiz im Durchschnitt praktisch verdoppelt. Daher werden langjährige Immobilienbesitzende oft auch positiv überrascht. Andererseits überschätzen viele den Wert ihrer Immobilie in grossem Mass – ihre Sicht entspricht schlichtweg nicht der Marktrealität. Eine Immobilienbewertung ist keine exakte Wissenschaft, weshalb wir versuchen, uns dem «wahren» Wert bestmöglich anzunähern. Dazu ziehen wir fünf professionelle Bewertungen bei: von drei der lokal am besten qualifizierten Maklern und Maklerinnen sowie Bewertungen aus zwei Vergleichswertverfahren. Diese Auslegung macht Ausreisser offensichtlich, und der wahre Wert der Immobilie kann eingegrenzt werden.

Nach Ihrer Ansicht besteht viel Vetternwirtschaft in der Immobilienwirtschaft. Woran erkennen Sie diesen Filz?

Offensichtlich wird die Vetternwirtschaft überall dort, wo Gegengeschäfte möglich sind. Ein Beispiel: wenn eine Notarin einen Makler vorschlägt, welcher im Gegenzug die Verschreibung bei ihr durchführt. Ein weiteres Beispiel für Filz sind Banken, die diejenigen Makler empfehlen, welche bei ihnen Hypothekengeschäfte platzieren. In diesen beiden Situationen erhalten Sie selten eine unabhängige Maklerempfehlung. Bei Empfehlungen sollte also immer hinterfragt werden, was die Interessen des Gegenübers sein könnten, auch wenn aufgrund einer jahrelangen Geschäftsbeziehung ein Vertrauensverhältnis entstanden ist.

Was sind die grössten Herausforderungen oder Stolpersteine bei einem Immobilienverkauf?

Im Schnitt verkaufen Herr und Frau Schweizer weniger als einmal im Leben eine Immobilie. Ganz ehrlich: Was können Sie beim ersten Mal schon richtig gut? Das ist auch das Kernproblem. Es fehlt viel Wissen und Erfahrung auf der Verkäuferseite. Und auf der anderen Seite gibt es viele Akteure – sprich Maklerinnen und Makler –, die von dieser Wissenslücke profitieren. Die Maklerwahl ist aber von zentraler Bedeutung beim Immobilienverkauf. Wählt man die falsche Maklerin, kostet einen das schnell viele Nerven, und es wird auch richtig teuer. Gar nicht primär aufgrund einer zu hohen Provision, viel eher aufgrund eines zu tiefen Verkaufspreises. Denn günstig zu verkaufen, ist für die Maklerinnen einfacher. Wir schaffen hier Abhilfe einerseits mit einem Maklerwettbewerb und andererseits mit einem Bonus/Malus-System.

Mehr zur Auswahl von Immobilien



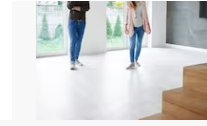
Neue Studie zeigt



Entscheid über Referenzzins



Experti



Bitte nennen Sie Ihre drei wichtigsten Tipps für den Immobilienverkauf.

Erstens: Wählen Sie Makler und Maklerinnen nicht aufgrund von Werbungen, Flyer im Briefkasten oder Empfehlungen aus, sondern aufgrund einer fundierten Recherche. Das ist zugegebenermassen ziemlich schwierig, da die Verkaufsdaten aus der Vergangenheit nicht öffentlich zugänglich sind.

Und zweitens?

Holen Sie mehrere Bewertungen ein – der Vergleich lohnt sich immer. Dabei fallen Ausreisser auf, Sie erfahren mehr über die verschiedenen Bewertungsmethoden und können die Bewertungen kritischer hinterfragen. Zudem führt der Wettbewerb, wenn die Teilnehmenden darüber informiert sind, zu besseren Angeboten.

Ihr dritter Tipp?

Hinterfragen Sie die Punkte im Maklervertrag kritisch. Wichtig ist, dass im Maklervertrag die richtigen finanziellen Anreize gesetzt werden, beispielsweise mit einem Bonus/Malus-Mechanismus. Wird ein höherer Verkaufspreis erzielt, profitiert die Maklerin von einem Bonus. Bei einem tieferen Verkaufspreis schmälert sich ihre Provision. Dies motiviert den Makler, das bestmögliche Ergebnis für Sie zu realisieren.

Gabriel Diezi beantwortete die Fragen schriftlich.

Fehler gefunden? [Jetzt melden](#)

MEISTGELESEN

- 1** Fans fordern Disqualifikation
Djokovic sorgt nach Sieg mit Kosovo-Botschaft für Eklat
- 2** Übertragung per Handschlag
Gefährlicher Pilz breitet sich rasend schnell aus
- 3** «Wir hatten Gänsehaut»
Gruseliger Fund löste neue Suche nach Maddie McCann aus