

Haus oder Wohnung zum besten Preis verkaufen

Der Verkauf des Eigenheims ist immer eine aufreibende Angelegenheit. Nebst den emotionalen Aspekten geht es vor allem um richtig viel Geld. Umso wichtiger ist es daher zu wissen, wie der beste Preis beim Verkauf realisiert werden kann – und welche Maklerin oder welcher Makler einen dabei ideal unterstützt. Wie man als Hausbesitzer dafür am besten vorgeht, wollten wir von Gabriel Diezi, Leiter Deutschschweiz der Bestag Vermittlung AG, genauer erfahren.



Gabriel Diezi

Gabriel Diezi, Bestag nimmt für sich in Anspruch, die «Erfolgsformel» für einen Immobilienverkauf zum Bestpreis gefunden zu haben.

Wie sieht diese Formel konkret aus?

Wir wollen den Immobilienmarkt ehrlicher und transparenter machen. Das oberste Ziel besteht darin, für unsere Kunden den bestmöglichen Preis zu realisieren, wenn diese ihr Eigenheim verkaufen wollen. Doch genau das Gleiche erzählen Ihnen natürlich alle Makler*innen. Aus diesem Grund setzen wir auf ein fundiertes Wertversprechen. Es sind drei Schritte, die unsere Erfolgsformel auszeichnen. Der erste: Wir identifizieren die am besten geeigneten Makler*innen für jedes Objekt individuell.

Und wie findet Bestag die besten Makler*innen?

Möchte jemand sein Eigenheim zum besten Preis veräussern, greifen wir auf unser einzigartiges Datenmodell zurück: Anhand von 15 Kriterien können wir identifizieren, welche Makler*innen die besten Erfolgchancen haben. Wir schauen dabei unter anderem auf die vergangene Performance, die Anzahl vergleichbarer Verkäufe in der Region, das aktuelle Portfolio, Preisentwicklung und Verkaufsdauer. Nach dieser analytischen datenbasierten Vorselektion erfolgt der zweite Schritt: das persönliche Kennenlernen.

Bestag trifft also die Fachleute persönlich.

Warum ist das wichtig?

Wir validieren die datenbasierte Auswahl vor Ort – gemeinsam mit unseren Kunden. Man kann sich das ein

bisschen wie ein Casting oder einen Beauty Contest vorstellen: Wir laden die drei besten Fachleute zu einer Hausbesichtigung ein. Bei einem Immobilienverkauf geht es nicht allein um Zahlen und Fakten, auch das Zwischenmenschliche spielt eine wesentliche Rolle. Die Makler*innen lernen die Verkäuferschaft kennen und natürlich sind wir von Bestag ebenfalls vor Ort. Jeder der drei Makler*innen erstellt eine Bewertung der Immobilie. Zusätzlich dazu machen wir bei Bestag zwei weitere Bewertungen zur Validierung und fassen alles in einem Abschlussreport übersichtlich zusammen. Basierend auf diesen Unterlagen sowie dem persönlichen Eindruck wählen unsere Kunden die passende Fachperson aus. Bestag steht hier beratend zur Seite.

Was macht Bestag weiter, damit der beste Preis beim Verkauf resultiert?

Im dritten Schritt optimieren wir den Maklervertrag für unsere Kunden in Bezug auf Preismaximierung. Das zeigt sich unter anderem an der Leistungsvergütung der Makler*innen: Deren abgegebene Objekt-Bewertung ist nämlich «verbindlich» – und direkt gekoppelt an ihre Provision. Gelingt es den Makler*innen nicht, den bewerteten Verkaufspreis zu realisieren, reduziert sich ihre Provision überproportional (der sog. Malus-Mechanismus). Auf diese Weise verhindern wir, dass es zu einer Überbewertung kommt. Wir, und damit unsere Kundinnen und Kunden, erhalten so eine faire und realistische Bewertung. Dieser gesamte Service ist für unsere Kundschaft kostenlos.

Wie können Sie einen so umfassenden Service kostenlos anbieten?

Wir finanzieren uns über einen transparenten Anteil der Maklerprovision. Unsere Kunden bezahlen also gleich viel, wie wenn sie direkt zu einem Makler gehen. Sie erhalten aber zusätzlich einen persönlichen Berater von Bestag an ihre Seite, der ihre Interessen vertritt und sie durch den gesamten Prozess führt. Unsere Kunden sollen mit möglichst geringem Aufwand den besten Preis für ihre Immobilie lösen können.

Aufgepasst: Das sind die häufigsten Fehler beim Hausverkauf

1 Alle Makler*innen sind gleich. Ein grosser Irrglaube! Die regionalen Unterschiede sind gerade in der Schweiz enorm und je besser eine Makler sich in einem spezifischen Gebiet auskennt, desto höher der realisierte Preis.

2 Ich kann ja einfach selber verkaufen. Grundsätzlich ist das korrekt - die Frage ist: Zu welchem Preis? Makler*innen realisieren aus mehreren Gründen einen höheren Preis: Erstens verfügen sie über einen umfangreichen Käuferstamm. Zweitens helfen ihre Marketing- und Verkaufserfahrung bei der professionellen Vermarktung. So kann durch kleine Anpassungen wie dem Schneiden von schattenwerfenden Bäumen der Preis um ein Vielfaches gesteigert werden - der Erfahrungsschatz der Makler ist hier ausschlaggebend.

3 Der Eintrittspreis spielt keine Rolle, der schaukelt sich mit einem Bieterverfahren schon hoch. Ein richtig teurer Fehler! Wer den Preis des Eigenheims zu niedrig ansetzt, verliert Geld. Denn bei einem zu tiefen

Eintrittspreis (Anker) kann gemäss Auktionstheorie nicht das volle Preispotenzial abgeschöpft werden. Wer hingegen zu hoch reingehet, wird das Objekt nicht los und muss den Preis nach unten korrigieren – und verliert ebenfalls Geld. Ein realistischer und adäquater Eintrittspreis ist der beste Garant für einen lukrativen Verkauf.

4 Ich nehme Fixpreis-Makler, da entfällt die Provision. Grundsätzlich korrekt – aber kurzsichtig und eindimensional. Fixpreis-Makler fokussieren nur auf eine einzige Kostenposition und wollen die Provision minimieren. Bestag hingegen optimiert konsequent den Netto-Erlös für Verkäufer, also was unserer Kundschaft am Ende des Tages in der Tasche bleibt. Das Problem besteht darin, dass für Makler mit der fixen Entlohnung auch der Anreiz verloren geht, sich wirklich um den optimalen Verkaufspreis zu bemühen. Das führt oft zu einer zu tiefen Bewertung des Objektes, um die Abwicklung schnell und mit wenig Aufwand durchführen zu können. Der vermeintliche Spareffekt verpufft nicht nur, sondern es gehen schnell Zehntausende oder sogar Hunderttausende Franken verloren.

Wie garantieren Sie, dass die besten Makler*innen mit Ihnen zusammenarbeiten?

Ich freue mich, dass rund 80 bis 90 Prozent der angefragten Makler*innen mit uns zusammenarbeiten. Natürlich: Wir verlangen im Namen unserer Klienten einiges von ihnen, denn wir schaffen Transparenz und damit Verbindlichkeit. Aber die meisten Immobilienfachleute sehen den Mehrwert der Kooperation, schliesslich tragen wir eine attraktive Kundschaft an sie heran. Der eigentliche Ablauf ist dank unseres Tools enorm schnell und unkompliziert: Wir haben alle Fachpersonen in unserer Datenbank gespeichert. Im System können wir dann beispielsweise eingeben, dass wir eine Fünf-Zimmer-Wohnung im zürcherischen Kilchberg verkaufen möchten. Durch eine spezielle Software werden uns sofort die Top-Zehn-Makler*innen in einem Umkreis von wenigen Kilometern angegeben. Bestag prüft manuell die Makler und kontaktiert dann die ausgewählten Personen, Agenturen oder Firmen.

Warum ist es wichtig, dass eine Maklerin oder ein Makler in der jeweiligen Region schon Objekte verkauft hat?

Jede Immobilien-Fachperson kennt ihren «Heimatmarkt» am besten. Im Sport spricht man von einem Heimspiel. Und dieses versierte Wissen kommt unseren Klienten direkt zugute: Dank der tiefgreifenden Marktkenntnis ist der geschätzte Preis realistisch. Zudem: Hat ein Makler oder eine Maklerin bereits ein Haus in der gleichen Strasse verkauft, so sind die Kauf-Interessenten, die damals nicht zum Zug kamen, bekannt. Diese Kontakte lassen sich relativ einfach reaktivieren, was zu einem attraktiven potenziellen Käuferstamm führt.

Das Herzstück des Bestag-Erfolgsmodells ist das Datenmodell. Wie lange wurde daran gearbeitet und wie lange ist Bestag schon am Markt tätig?

Wir benötigen ein ganzes Jahr, um unser Datenmodell auf seinen aktuellen Stand zu bringen und erste Markttests durchzuführen. Seither bestücken wir das Modell fortlaufend mit aktuellen Daten. Bestag ist seit drei

Jahren im hiesigen Immobilienmarkt aktiv. Während dieser Zeit ist es uns gelungen, eine Vielzahl an Kooperationen aufzubauen. Besonders freuen wir uns über das Vertrauen von zahlreichen Anwälten, Notaren und Banken, die ihre Kundschaft bei Immobilienangelegenheiten an uns verweisen, weil sie unsere Unabhängigkeit und Transparenz schätzen.

Die Digitalisierung macht auch vor der Immobilienbranche nicht halt. Wird das Bestag-Datenmodell als digitale Lösung direkt nutzbar für Kunden?

Das ist so nicht geplant, denn unsere Dienstleistung geht weit über das Ermitteln der Top-Makler einer Region hinaus: Wir setzen auf persönlichen Kontakt, begleiten unsere Kundschaft durch den gesamten Prozess, geben unsere Schätzung zum Objekt ab und helfen auch bei der Auswahl der Maklerin oder des Maklers. Ein solches persönliches und umfassendes Coaching ist durch keine noch so ausgeklügelte Software ersetzbar. Unsere Kunden können jedoch schon heute mittels unserem neu lancierten Chatbot die Top-3 Makler selbstständig unter myagent.bestag.ch abrufen.

Über die Bestag Vermittlung AG

Das Leitbild von Bestag: Der beste Preis für Verkäufer – ohne Mehraufwand. Ein persönlicher Berater von Bestag unterstützt beim Immobilienverkauf die Eigentümer und führt durch den gesamten Prozess.

Kontakt

Gabriel Diezi, Leiter Deutschschweiz
031 552 01 17
www.bestag.ch

