

VON DEN ERWARTUNGEN ÜBERFORDERT

Digitalisierung sei Dank: Die Vermarktung einer Immobilie ist für jedermann ein Kinderspiel! Wirklich? Die Realität zeigt: Der Verkauf in Eigenregie birgt grosse Risiken.

TEXT – RUEDI TANNER*

Qualifizierte Maklerinnen und Makler verfügen über die umfassende Expertise, um einen Immobilienverkauf von A bis Z zu begleiten und zum Erfolg zu führen.

BILD: ZVG



▶ KEIN KINDERSPIEL

Braucht es wirklich eine Maklerin oder einen Makler, um eine Immobilie zu verkaufen? Darin mögen ein bisschen Provokation und ein bisschen Marketing stecken. Doch die Frage, die einem im Immobilienmarkt mehr und mehr mit grosser Ernsthaftigkeit gestellt wird, ist Ausdruck einer von Digitalanbietern geschickt gestreuten Story, wonach der Immobilienverkauf heute ein Kinderspiel sei. Ein paar «Bildli» auf einer einschlägigen Onlineplattform – und schon hagelt es im überhitzten Immobilienmarkt Anfragen. Kaufwillige überbieten sich mit ihren Angeboten bis ins Unermessliche. Der Kaufvertrag ist einfach aufgesetzt, die Übertragung erfolgt husch husch. Und schon ist der Verkauf unter Dach und Fach, der Gewinn im mindestens zweistelligen Prozentbereich eingestrichen. So oder ähnlich geht die Mär. Als Verkäuferin oder Verkäufer sollte man sich

aber nicht blenden lassen von den Onlineangeboten, die den Immobilienverkauf digital als Kinderspiel darstellen. Das ist es definitiv nicht!

WENN DIE ERFAHRUNG FEHLT

Denn Fakt ist: Eigentümer verfügen selten über grössere Verkaufserfahrungen, schliesslich ist der Verkauf einer Immobilie – ebenso wie der Kauf – für Private keine tägliche Routine. Zudem besteht eine persönliche Betroffenheit der Eigentümer, welche einer transparenten, unabhängigen und zielorientierten Vermarktung im Wege steht. Auch mangelt es vielfach an der nötigen Kommunikations- und Verhandlungskompetenz. Die Vermarktung und die Abwicklung in professionelle Hände einer qualifizierten Maklerin oder eines qualifizierten Maklers zu geben, ist allein schon vor diesem Hintergrund zielführend. Bei komplexen Aufgabestellungen wie Werteeinfluss

von Dienstbarkeiten, baurechtlich negativen Einflüssen oder mögliches vorhandenes Nutzungspotenzial, steuerlichen oder privatrechtlichen Aspekten sollte man sich erst recht von einer Fachperson begleiten lassen, was natürlich auch für Käuferseite gilt. Denn Qualitätsmaklerinnen und -makler verfügen über eine ganze Reihe von Expertisen und Kompetenzen, haben zielgerichtete Erfahrung, kennen den Markt aus dem Effeff und sind bestens vernetzt.

ZU HOHE EIGENERWARTUNGEN

Gehen wir von folgender Ausnahme aus: Jemand hat emotional genügend Abstand zum Objekt, verfügt über langjährige Erfahrung im Verkauf, kennt seine Immobilie wirklich gut, es bestehen keine der genannten komplexen Aufgabenstellungen und die nötige Zeit ist vorhanden, dann kann ein Verkauf in Eigenregie mög-

lich sein. Das Risiko besteht aber, dass die eigenen Erwartungen nicht erfüllt werden können, kein zufriedenstellendes Resultat erzielt werden kann und so das Angebot am Markt bereits kaputt gemacht wurde, bevor es zu einer professionellen Maklerin oder einem professionellen Makler kommt.

Mit dem Vorpreschen in Eigenregie begeben sich Selbstvermarkter zudem in die Jagdreviere von wenig seriösen Intermediären und machen sich gerade bei ausbleibendem Erfolg zu idealen Zielscheiben. Denn entsprechend ausgerichtete Anbieter beobachten die Insertionsbemühungen von Selbstverkäuferinnen und -verkäufern sehr genau und versuchen mit Hartnäckigkeit und unter Einsatz aller Mittel, ins Geschäft zu kommen, wenn die Verzweiflung auf Verkäuferseite wächst – meist auf Kosten der Professionalität und der Qualität. Enttäuschungen sind so vorprogrammiert.

IRRATIONALE PREISVORSTELLUNGEN

Der Verkaufspreis für eine Immobilie ist das *Pièce de Résistance*, gerade in der aktuellen, medial befeuerten Hysterie. Natürlich verleitet diese Hysterie in gewissen Marktgebieten der Schweiz dazu, irrationale Preisvorstellungen zu entwickeln. Wir befinden uns gerade in einem absoluten Verkäufermarkt. Für viele Selbstverkäuferinnen und -verkäufer hat die Höhe des Verkaufspreises oberste Priorität – das vermeintliche Einsparen der Verkaufsprovision inklusive. Das ist zu respektieren.

Doch die Realitäten sehen überall in der Schweiz etwas anders aus. Den angemessenen, marktkonformen Preis zu berechnen, zu vermit-

teln und auch zu erzielen, das ist eine Kernkompetenz einer zertifizierten Qualitätsmaklerin, eines zertifizierten Qualitätsmaklers. Um es klar zu sagen: Anbieter, die unrealistische Verkaufspreise in Aussicht stellen, sind keine qualifizierten Qualitätsmakler. Ausgewiesene Maklerinnen und Makler haben ein lebhaftes Interesse daran, einen realistischen, marktkonformen Preis präzise zu berechnen und den Kunden in Aussicht zu stellen. Denn ausgewiesene Maklerinnen und Makler werden über die Provision des effektiv erzielten Verkaufserlöses honoriert, nicht über einen grossmaulig angekündigten Zielpreis.

Es gibt Kundinnen und Kunden, die der Maklerin und

dem Makler ein sehr grosses Vertrauen entgegenbringen, und andere, die eher misstrauisch sind, vieles hinterfragen oder sogar besser wissen wollen. Das betrifft insbesondere die Preisvorstellungen. Fundierte Verkehrswertschätzungen, aktuelle Vergleichsbeispiele aus dem Markt inklusive dem entsprechenden Hintergrundwissen können da Abhilfe schaffen. Das verlangt nach einer qualifizierten Maklerin oder einem qualifizierten Makler mit langjähriger Erfahrung und ausgewiesenem Know-how.

SUBSTANZ UND KOMPETENZ ENTSCHEIDEN

Entscheidend in der Vermarkung ist die eigentliche Substanz, die Beratungskom-

petenz. Das Einhalten von Qualitätsstandards, wie sie die Schweizerische Maklerkammer (SMK) von ihren Mitgliedern verlangt, bringt ein seriöses, integriertes Arbeitsverhalten mit sich, zugunsten von Verkäufer und Käufer. Aber auch zugunsten der Maklerin und des Maklers selber. Denn Qualität führt für sie wiederum zu Referenzen und entsprechenden Referenzobjekten. Und während Digitalanbieter dank standardisierten Leistungen und Skaleneffekten günstige Offerten machen, gehen quali-

fizierte Maklerinnen und Makler den umgekehrten Weg: Sie investieren noch mehr in die Ausbildung und den Ausbau ihrer Kompetenzen, um noch individueller und punktgenauer auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden eingehen zu können. Und sich so im Markt als eigentliche Kompetenzzentren zu positionieren. ■



***RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE

Aus Visionen Welten schaffen.

Tauchen Sie ein in die virtuellen Bild- und Erlebniswelten für Architektur und Immobilien.

- Visualisierungen
- Animationen
- Virtual Reality
- Virtual Interior-Design
- Konfiguratoren
- Mediengestaltung
- Web-Lösungen
- Beratung und Konzepte
- Technologie-Entwicklung

 **Swiss Interactive**

