



**RUEDI TANNER, PRÄSIDENT DER
SCHWEIZERISCHEN MAKLERKAMMER**

«Immobilien- verkäufe sind kein Kinderspiel»

Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer und Partner bei Wirz Tanner Immobilien in Bern, setzt auf professionelle Immobilienvermittlung.

Wo er Möglichkeiten zur Eigenvermarktung sieht und was er von Flat-rate-Vermittlern hält, erklärt er im ImmoBär-Interview.

Vor einem Immobilienverkauf überlegen sich viele Eigentümer, ob sie selbst aktiv werden wollen oder ob sie besser einen Makler beiziehen sollen. In welchen Fällen empfiehlt es sich, die Dienste eines professionellen Maklers in Anspruch zu nehmen?

Besteht eine persönliche Betroffenheit der Eigentümer, welche einer transparenten, unabhängigen und zielorientierten Vermarktung im Wege stehen, sind unbedingt die professionellen Dienste einer qualifizierten Maklerin bzw. Maklers anzufordern. Eigentümer verfügen

selten über grössere Verkaufserfah-

«
**Verkaufswillige
Immobilienbesitzer
sollten sich nicht
blenden lassen.**
»

Ruedi Tanner

rungen, schliesslich ist der Verkauf einer Immobilie – ebenso wie der Kauf – für Private keine tägliche Routine. Auch Kunden, die nicht über die nötige Kommunikations- und Verhandlungskompetenz verfügen, ist von einem Alleingang abzuraten. Bei komplexen Aufgabestellungen wie Werteeinfluss von Dienstbarkeiten, baurechtlich negativen Einflüssen oder mögliches vorhandenes Nutzungspotenzial, steuerlichen oder privatrechtlichen Aspekten sollte man sich ebenfalls zwingend von einer Fachperson begleiten lassen. Das gilt natürlich auch für die Käufer.



ferseite.

Woran erkennt man denn, dass eine Maklerin oder ein Makler wirklich qualifiziert ist?

Qualitätsmakler erkennt man am Qualitätslabel der Schweizerischen Maklerkammer. Ein solches Label

darf nur tragen, wer über ein strenges Qualitätskonzept verfügt, das in regelmässigen Audits immer wieder überprüft wird. Geprüft werden dabei Kriterien wie fundierte Aus- und Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft, breites und aktuelles Erfahrungsspektrum auf dem Immobilienmarkt, professionelle Beratungsqualität, Expertisen der Vermarktung, Marktkenntnisse oder unternehmerische Kennzahlen. 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.

In welchen Fällen darf man sich seinen Verkauf auch in Eigenregie vertrauen?

Hat jemand auch 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, ist ein Verkauf in Eigenregie durchaus möglich. Das Risiko besteht aber, dass die eigenen Erwartungen nicht erfüllt werden, kein zufriedenstellendes Resultat

erzielt wird und so das Angebot am Markt bereits kaputt gemacht wurde, bevor es zu einem professionellen Makler kommt. Verkaufswillige Immobilienbesitzer sollten sich nicht blenden lassen von den Onlineangeboten, die den Verkauf über digitale Kanäle als Kinderspiel darstellen. Das ist es definitiv nicht!

Festpreismakler, sogenannte Flatrate-Vermittler, ermöglichen den Verkauf üblicherweise für rund 10 000 Franken. Traditionelle Makler verlangen je nach Objekt das Doppelte oder gar ein Mehrfaches. Wie rechtfertigen Sie diese Mehrkosten?

Flatrate-Vermittler können auf den ersten Blick interessante Angebote machen. Die Einsparungen sind allerdings nur dank Standardisierung, anonymer Digitalisierung und Skalierungen möglich und gehen auf Kosten der Beratung. In der Beratung und Begleitung werden grosse Abstriche gemacht. Individuelle Bedürfnisse können in diesem Modell nicht berücksichtigt

werden, was nicht selten enttäuschende Resultate und enttäuschte Kunden mit sich bringt.

Ist diese Betrachtung nicht sehr einseitig?

Verstehen Sie mich nicht falsch: Flatrate-Vermittler müssen nicht per se schlecht arbeiten, zumal auch professionelle Makler das Modell einer fixen Provision kennen. Doch wir müssen gerade bei Flatrate-Vermitt-



lern differenzieren und die Frage nach der Beratungskompetenz stellen. Flatrate-Anbieter arbeiten in vielen Fällen mit unerfahrenen Berufsleuten und branchenfremden Quereinsteigern. Häufig fehlt an ausgewiesener Expertise in Beratung und Vermarktung.

Aus Unkenntnis oder emotionaler Verbundenheit haben Privateigentümer manchmal überhöhte Preisvorstellungen. Wie vermitteln Sie den angemessenen, marktkonformen Preis?

Es gibt Kundinnen und Kunden, die dem Makler und damit dem Markt 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. Natürlich verleitet die aktuelle Hysterie in gewissen Marktgebieten der Schweiz dazu, irrationale Preisvorstellungen zu entwickeln. Wir befinden uns gerade in einem absoluten Verkäufermarkt.

Wollen die Kunden nicht einfach das Maximum bei einem Verkauf herausholen?

Für viele Verkäufer hat die Höhe des Verkaufspreises oberste Priorität. Das ist zu respektieren. Doch den angemessenen, marktkonformen Preis zu berechnen und zu

vermitteln – das ist eine zentrale Kernkompetenz von zertifizierten Qualitätsmaklern. Sie verfügen über Expertise und sichern Transparenz. Das schafft Vertrauen.

Professionellen Maklern wird manchmal vorgeworfen, dass Sie den Eigentümern unrealistisch hohe Verkaufserlöse in Aussicht stellen, um den Verkaufsauftrag zu erhalten. Wie beurteilen Sie diese Gefahr?

Solche «Glücksritter» sind im Markt bekannt. Solche Kolleginnen und Kollegen werden kaum weiterempfohlen. Anbieter, die unrealistische Verkaufspreise in Aussicht stellen, sind keine qualifizierten Qualitätsmakler. Die Schweizerische Maklerkammer setzt auch in dieser Frage Branchenstandards. Es gilt, sich genau über den Makler, seine Qualifikation und seine Reputation zu informieren. Qualifizierte Makler haben jedes Interesse daran, einen realistischen, marktkonformen Preis präzise zu berechnen und den Kunden in Aussicht zu stellen. Denn qualifizierte Makler werden über die Provision des effektiv erzielten Verkaufserlöses honoriert, nicht über einen grossmäulig angekündigten Zielpreis.

Flatrate-Anbietern wird umgekehrt vorgeworfen, ein Objekt unterpreisig zu verkaufen, um so ihren Gewinn zu optimieren. Wie beurteilen Sie diese Gefahr?

Liegt die Flatrate in einem tiefen Bereich, steigt die Gefahr, dass der Tiefpreis über die Menge der Trans-



aktionen und nicht über die Quali-

«
**Solche «Glücksritter»
sind im Markt bekannt
und werden kaum
weiterempfohlen.**
»

Ruedi Tanner

tät ausgeglichen werden muss. Uns von der Schweizerischen Maklerkammer als grösstes Maklernetzwerk der Schweiz liegen konkrete

Zahlen über die Vermarktungszeit von Flatrate-Anbietern vor. Diese Auswertungen zeigen, dass Festpreisanbieter Immobilien nur halb so lang auf dem Markt anbieten wie qualifizierte Makler. Denn für Festpreisanbieter zählt nicht das finale Verkaufsergebnis nach einem systematisch strukturierten Verkaufsprozess und damit für die Kunden der beste Verkaufspreis, sondern einzig und allein die Anzahl der schnellen Abschlüsse. Für sie gilt Quantität vor Qualität!

Fredy Hämmerli

IMMOB'AR

Beilage / ImmoBär

Bärerbär / ImmoBär
3098 Köniz
031/ 978 20 20
<https://baernerbaer.ch/>

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 103'410
Erscheinungsweise: unregelmässig

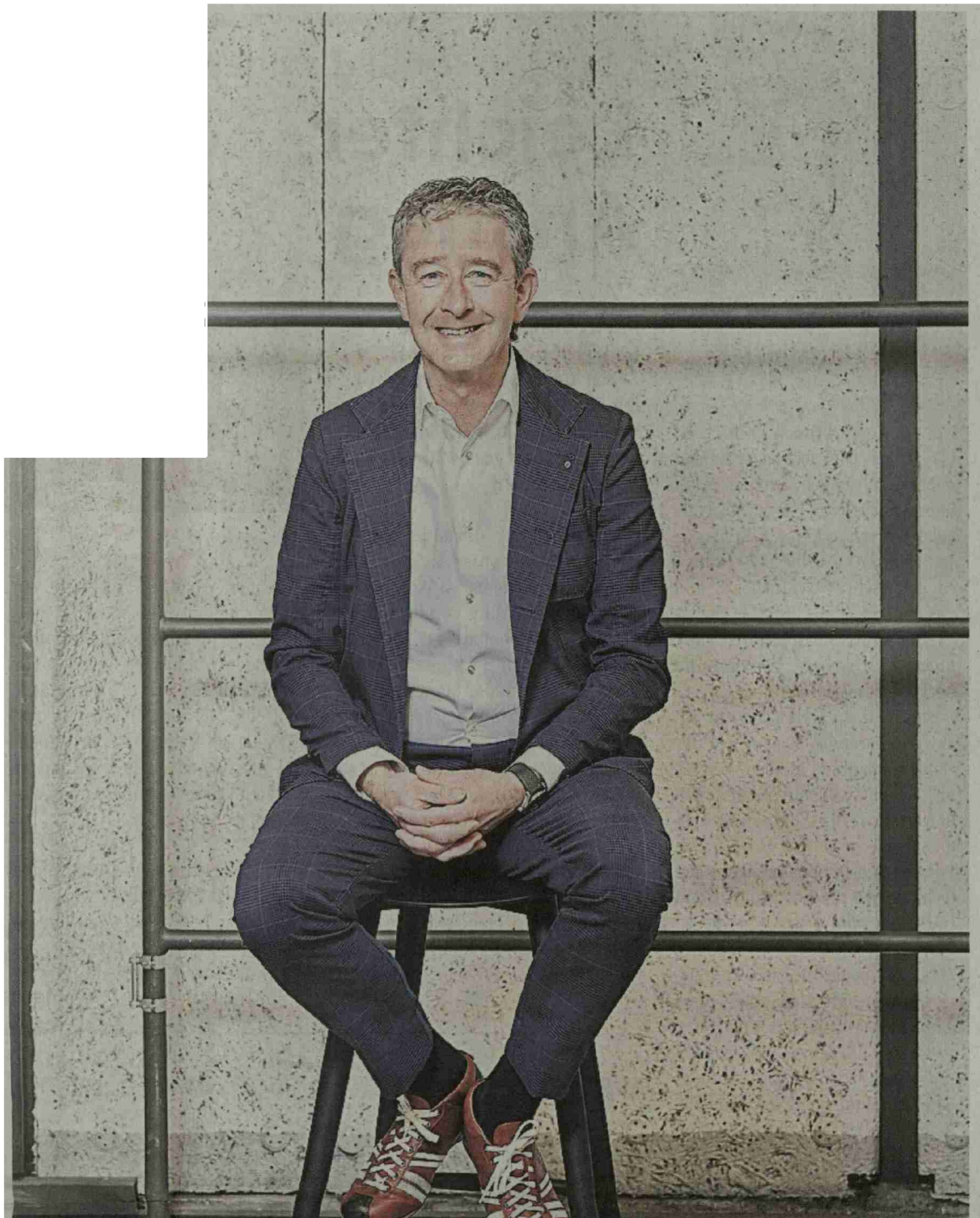


Seite: 9
Fläche: 117'129 mm²

SVIT
MAKLERKAMMER

Auftrag: 3011091
Themen-Nr.: 230.014

Referenz: 85299733
Ausschnitt Seite: 5/5



Ruedi Tanner weist darauf hin, dass Flatrate-Vermittler in der Beratung der Kunden grosse Abstriche machen.

Foto: zvg