

Es ist völlig wurscht, welchen Immobilienmakler Sie wählen...

Warum das so scheint und warum sich weitere Illusionen hartnäckig halten, sagen wir Ihnen gerne in dieser Fachinformation.

Pech, Pleiten, Pannen – gerade beim Immobilienverkauf kann dies sehr teuer zu stehen kommen. Wir wünschen es niemandem, doch leider berichten uns Auftraggeber immer wieder, dass sie schlechte Erfahrungen mit unprofessionellen Maklern gemacht haben.

Was kann bei einem Immobilienverkauf alles schief gehen?

■ Der Immobilienmakler hat keine Ausbildung und Fachkenntnisse

Viele Immobilienmakler sind Quereinsteiger und haben keine Immobilienausbildung. Dementsprechend fehlt ihnen das nötige Fachwissen, um Immobilien erfolgreich zu vermarkten. Beispielsweise erstellen solche Makler keine professionellen Verkaufsdokumentationen, beschäftigen sich ungenügend mit dem Verkaufsobjekt oder gehen ungenügend auf die Bedürfnisse der Kaufinteressenten ein.

■ Der Immobilienmakler kann nicht schätzen

Die wenigsten Immobilienmakler sind dazu in der Lage, Liegenschaften zu schätzen. Hierfür benötigt man eine grosse Marktkennntnis und reichlich Erfahrung. Problematisch ist dieses Unvermögen für den Verkäufer einer Liegenschaft. Die Gefahr besteht, dass der Makler einen zu tiefen oder zu hohen Verkaufspreis schätzt. Bei einem zu hohen Verkaufspreis kann die Liegenschaft nicht innerhalb nützlicher Frist verkauft werden. Hier geht wertvolle Zeit verloren. Zudem werden potenzielle Kunden mit zu hohen Preiserwartungen abgeschreckt. Bei einem zu tiefen Preis verschenkt man effektiv Geld an den Käufer, der sich über einen gelungenen Kauf mehr freut als der Verkäufer.

Hier wurden schon manche Illusionen genommen. Negative Beispiele sind viel zu hoch versprochene Verkaufspreise oder Garantien, die abgegeben werden, dass die Liegenschaft innerhalb einer kurzen Zeitdauer verkauft werde. Andere wiederum erklären zu wenig die grundbuch- oder baurechtliche Situation. Dies kann zu unangenehmen Überraschungen im Verkaufsprozess führen.

■ Der Immobilienmakler hat keine Ahnung von Finanzierung

In der Schweiz werden Liegenschaften zu 50 % bis 60 % von Banken finanziert, dementsprechend ist es wichtig, deren Grundsätze und Bewertungskriterien zu kennen. Ebenfalls ist es für Käufer und Verkäufer wichtig, dass der Kauf Zug um Zug erfolgt. Es darf nicht sein, dass nach einer Transaktion die eine Partei ohne Eigentum oder die andere Partei ohne Geld dasteht.

■ Der Immobilienmakler hat keine Ahnung von Vertrags-, Bau- und Steuerrecht

Unpräzise Verträge sind sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer eine sehr teure Angelegenheit. Je nach Situation ist auch das Grundstückgewinnsteuerrecht sehr wichtig. Hier haben sehr viele Makler gar kein Fachwissen und beraten ihre Kunden nicht genügend sorgfältig. Die rechtlichen Fehler einer schlechten Beratung übersteigen oftmals das Maklerhonorar.

■ Der Immobilienmakler ist ein guter Berater aber kein Verkäufer

Schlussendlich muss eine Liegenschaft verkauft werden. Verkaufstalent und Fingerspitzengefühl sind den wenig-

ten Immobilienberatern gegeben. Mit einem guten Verkaufsgeschick kann der Verkaufswert einer Liegenschaft optimiert werden. Der Makler kann so einen Mehrwert für den Verkäufer schaffen.

■ Immobilienmarketing ist ein Fremdwort

Die wenigsten Makler sind im Stande, eine Liegenschaft strukturiert zu vermarkten. Zielmärkte oder Zielgruppen werden nicht sorgfältig ausgewählt und dementsprechend auch nicht effizient angesprochen. Wünscht der Verkäufer ein diskretes Marketing, muss der Makler ein differenzierteres Vorgehen wählen als beispielsweise bei einem Versteigerungsverkauf.

■ Der Immobilienmakler hat keinen Zugang zur potentiellen Zielgruppe

„Schuster bleib bei Deinen Leisten“ – nicht alle Liegenschaften können von allen Maklern verkauft werden. Ein Immobilienmakler sollte sich auf ein gewisses Marktgebiet oder eine gewisse Objektkategorie spezialisieren. Es macht keinen Sinn, Liegenschaften im Ausland zu veräussern, wenn man weder die Sprache noch den Marktgepflogenheiten mächtig ist.

■ Der Immobilienmakler hat unzureichende Marktkenntnisse

Ein Markt ist eine volatile Plattform, die kontinuierlichen Änderungen unterworfen ist. Nur wer eine genügend grosse Anzahl Transaktionen betreut und den Markt sorgfältig beobachtet, kann in diesem anspruchsvollen Umfeld erfolgreich tätig sein. Ein Makler muss sich zudem regelmässig weiterbilden, ansonsten verliert er rasch den Überblick.

■ Der Immobilienmakler macht sich nach dem Verkauf aus dem Staub

Ein Immobilienmakler sollte sowohl dem Verkäufer als auch dem Käufer nach dem Verkaufsabschluss zur Verfügung stehen. Er wahrt seine vermittelnde Funktion und nimmt auch nach dem Verkauf die Anliegen des Käufers und des Verkäufers gleichermassen ernst. Bei Fragen und Problemen steht er beiden Parteien beratend zur Seite und tritt bei Bedarf auch als Schlichter in Erscheinung.

Warum Sie uns wählen sollten

Wir lieben das Besondere

- Besondere Werte zu erhalten und zu bewahren sind die Grundlage unserer Geschäftstätigkeit seit 1944.
- Wir arbeiten leidenschaftlich und professionell und setzen uns persönlich für die Anliegen und den Erfolg unserer Kunden ein.
- Ginesta Immobilien bürgt als eines der traditionsreichsten und ältesten Häuser in der Region für eine sehr persönliche und individuelle Betreuung.
- Wir sind in der gesamten Schweiz als umfassend Immobiliendienstleister tätig und beschäftigen heute über 60 Mitarbeiter.
- Wir sind zunehmend international. Mit dem Beitritt zu einem der international grössten Maklernetzwerke - Leading Real Estate Companies of The World (www.leadingRE.com) - haben wir den idealen Partner gefunden, welcher unsere hohen Erwartungen erfüllt. Das Netzwerk ist international bedeutend, in den USA bereits Marktführer und wird in der Schweiz nebst Ginesta Immobilien von zwei weiteren, führenden Unternehmen in der Romandie (Genf/Lausanne) sowie im Tessin vertreten. Leading RE macht uns sowie unseren Kunden Immobiliendienstleistungen rund um den Globus zugänglich.

Gerne stellen wir Ihnen unser fundiertes Know-how bei Beratung, Vermietung, Verkauf und Verwaltung von erstklassigen Immobilien zur Verfügung.

Autor: Claude Ginesta



Claude A. Ginesta ist Eidg. dipl. Immobilienreuhänder und CEO / Inhaber von Ginesta Immobilien AG. Das Unternehmen wurde 1944 gegründet und ist auf den Verkauf von Immobilien im Wirtschaftsgebiet Zürich und Graubünden spezialisiert. Für Objekte mit überregionalem Charakter ist das Unternehmen mit Niederlassungen in Küsnacht, Zürich, Winterthur, Horgen, Pfäffikon SZ, St. Moritz und Chur schweizweit als Makler tätig.

Herausgeber der Illusionen-Reihe

Ginesta Immobilien AG, www.ginesta.ch