



Das müssen Sie beim Immobilienverkauf wissen

Vorsicht vor dubiosen Immobilienmaklern

Immer seltener verkaufen Privatpersonen ihre Immobilien selber. Oft wird der Verkauf Immobilienmaklern übergeben. Doch nicht alle Makler arbeiten seriös. BLICK verrät, worauf es zu achten gilt.

24.06.2019

Wer auf der Suche nach einem Einfamilienhaus oder einer Eigentumswohnung ist, findet kaum mehr Inserate von Privatpersonen. Meistens werden Verkaufsinserate von Immobilienfirmen und -maklern aufgeschaltet. Diese arbeiten natürlich nicht gratis und haben gerade in den letzten Jahren, auch dank des Baubooms, bei Liegenschaftsverkäufen gutes Geld verdient. Entsprechend finden sich immer mehr Immobilienmakler und wollen ein Stück vom Kuchen. Makler ist kein gesetzlich geschützter Berufstitel. Jeder kann Immobilien auf dem Markt anbieten, sich als Verkäufer anpreisen und Provisionen bei einem allfälligen Immobilienverkauf einstreichen.

Verband mit geprüften Maklern

Dennoch gibt es Möglichkeiten, sich vor dubiosen Immobilienhändlern zu schützen und zweifelhafte Anbieter im Immobilienmarkt zu erkennen. Claude Ginesta, CEO der gleichnamigen Immobilienfirma, ist Vizepräsident und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Maklerkammer des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT) und engagiert sich im Gremium für die Professionalisierung des Berufsstandes Immobilienmakler. Er rät vor allem zu professionellen und ausgewiesenen Anbietern, die dem SVIT angehören. Claude Ginesta: «Nur Immobilienmakler mit gutem Leumund können nach eingehender Prüfung Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer werden. Damit verfügen sie über das Schweizer Gütesiegel für höchste Qualität und Leistung.» Hat der Verband Kenntnis von unlauteren Machenschaften von Maklern, können diese vom Verband ausgeschlossen werden. «Das ist auch schon passiert, weil beispielsweise ein Makler intransparent von Käufer- und Verkäuferseite Provisionen bezogen hat. Das fliegt früher oder später auf», weiss Claude Ginesta aus seiner Kommissionstätigkeit. Welche branchenüblichen Leistungen von einem Makler erwartet werden dürfen oder welche Kosten zu erwarten sind, wird in einem Maklervertrag geregelt. Über den SVIT sind Mustervorlagen erhältlich.

Privatpersonen verkaufen zu billig

Wer eine Immobilie verkaufen möchte, braucht aber nicht unbedingt einen Makler, der mitverdient. Es braucht aber einiges an Zeit, selber eine anschauliche und vollständige Verkaufsdokumentation zusammenzustellen und zu verschicken, schriftliche und telefonische Anfragen zu beantworten und Besichtigungen durchzuführen. Spätestens bei Verkaufsabwicklung muss formal rechtlich alles geprüft und notariell beglaubigt werden.

«Die Investition in eine kompetente Maklerin oder einen Makler lohnt sich», so Immobilienfachmann Ginesta. «Häufig fehlt Privatverkäufern die Geduld, das nötige Verhandlungsgeschick, Marketing- und Marktkenntnisse und die entsprechende Software, um die Inserate ihrer Zielgruppe entsprechend richtig zu platzieren. Sie verkaufen ihr Objekt häufig unter Wert und verlieren mehr Geld, als die Maklerkosten ausmachen.» Ob privat oder Verkauf durch Profis – etwa drei bis sechs Monate Zeit sollte gemäss Ginesta für den Immobilienverkauf eingerechnet werden. Zum ungefähren Richtpreis für seriöse Verkaufsprovision erklärt Ginesta: «Je nach Lage und Objekt verdienen Makler zwei bis drei Prozent des Verkaufspreises.» Aus Umfragen in der Branche weiss Ginesta, dass die Maklerkosten weniger ein Thema sind, wenn es um die Wahl eines Maklers geht. «Wichtiger ist das Vertrauen. Da können Empfehlungen durch Bekannte nützlich sein.» Zudem empfiehlt Ginesta, Referenzen einzuholen – zum Beispiel über die Homepage der Makler – und darauf zu achten, dass die Verkäufer mit der Region vertraut sind.

Achtung bei zu hohen Immobilienschätzungen

Bei Schätzungen der Liegenschaft rät er, mindestens eine Zweitmeinung einzuholen. Eine Abweichung von zehn Prozent bei der Liegenschaftsbewertung sei tolerierbar. «Wird aber ein deutlich höherer Verkaufspreis versprochen, als der Schätzwert einer Bank beträgt, sollten die Alarmglocken läuten. Entweder hat der Makler keine Ahnung von Schätzungen, oder er wird kurz nach Vertragsabschluss empfehlen, den Verkaufspreis erheblich zu senken.» So

versuchen dubiose Makler oftmals, sich ein Verkaufsobjekt vor der gestiegenen Konkurrenz im Immobilienmarkt zu sichern.

Es sei daher ebenfalls wichtig, bei Vertragsabschluss darauf zu achten, dass ein Maklervertrag ohne horrende Kosten innert nützlicher Frist wieder kündbar ist, wenn Zweifel aufkommen oder der Verkauf nicht erfolgreich verläuft. Dazu sollte für die Auftraggeber jederzeit Transparenz in Bezug zu den geleisteten Aufwendungen und den effektiven Kosten auf Maklerseite bestehen. Ginesta: «Seriöse Makler führen daher regelmässig Feedback-Gespräche mit den Auftraggebern während der Vertragsdauer und legen ihnen ihre Rapporte vor.»

← Zurück zu den Suchresultaten < Vorheriges Objekt Nächstes Objekt >

1 / 3

6 Zimmer, 174 m² Favorit

«Schöner Wohnen im sonnigen Familienparadies»

CHF 860'000.—

Anbieter anrufen

079 4... Anzeigen

Wer sich auf Online-Portalen umsieht, stellt schnell fest, dass immer weniger Immobilien von Privatpersonen verkauft werden. Viel häufiger sind Immobilienmakler für den Verkauf zuständig.



Privatpersonen fehlt oftmals das Know-how und die nötige Geduld, wenn sie ihr Haus oder die Wohnung selber verkaufen. Unter Umständen geht bei einem vorschnellen und unprofessionellen Immobilienverkauf viel Geld verloren – oft mehr, als die Kosten für einen erfahrenen und seriösen Makler betragen.



Claude Ginesta ist Eidg. dipl. Immobilientreuhänder und CEO bei Ginesta Immobilien. Für das Standardwerk « Maklerrecht in der Immobilienwirtschaft» hat er die Kapitel über das zu erbringende «Dienstleistungsdispositiv des Maklers» sowie die «ethischen Aspekte im Immobilienhandel» verfasst.



Eines der aktuellen Verkaufsobjekte aus dem Portfolio der Ginesta Immobilien. Das Familienunternehmen von Claude Ginesta hat mehrere Standorte in der Schweiz und gehört dem SVIT an.



Eine Immobilie zu verkaufen oder zu kaufen, ist Vertrauenssache. Es geht um viel Geld. Es lohnt sich daher, genau zu prüfen, welchen Maklern zu trauen ist. Besser als jede schöngefärbte Werbung sind oft persönliche Empfehlungen von Familie oder Freunden.



Wer einen Makler oder eine Maklerin beauftragt, sollte beim Vertrag auch darauf achten, dass dieser wenn nötig gekündigt werden kann, ohne dass noch horrende Kosten anfallen. Musterverträge gibt es auch über den SVIT.

