

Was nichts kostet ist auch nichts Wert.

Ein stereotypisierender Kommentar zum aufkommenden Pauschalmakeln

Das vermitteln von Immobilien gehört im Allgemeinsinn zu einer umstrittenen aber auch lukrativen Berufsgattung. Der Immobilienmakler ist in der Schweiz kein geschützter Begriff und Bedarf deshalb zur Tragung des Namens auch keiner Ausbildung. Nicht verwunderlich also, dass sich von sehr schlechten bis sehr guten Maklern im Markt alles finden lässt.

Der neueste Trend ist der Pauschalmakler. Verkaufen zum Fixpreis, ohne lästige prozentuale Provision, Geld sparen. So verspricht es die Werbung und die darin tätigen Firmen. Dank Digitalisierung kombiniert mit dem lokalen Know-How und der Kompetenz der Makler soll dies für den Endkunden keine Qualitätseinbusse und gleichzeitig ein Kostenersparnis bedeuten. So wird beispielsweise auch der direkte Vergleich mit dem „teuren“ Makler gemacht und psychologisch wichtig, gleich mit dem effektiven Kostenunterschied in Form von Zahlen in Franken und Rappen geworben. Klingt alles sehr verlockend und dank viel Marketing gewinnen diese Firmen auch immer mehr Mandate. Bei genauerem betrachten der angegebenen Mandats-Zahlen wird aber auch klar: Es sind nicht alles exklusiv Mandate, viele in Kooperation, andere eine mündliche Zusage: „Falls du Kunden hast, kannst du sie gerne bringen.“ Hinzu kommt aggressives Vertriebsmarketing, gelernt in Vertriebschulen und getrimmt von den Machern hinter der Firma.

Doch sind die Pauschal-Makler unter dem Strich wirklich besser als die herkömmlichen Makler? Ist der Preis das einzige Kriterium für den Erfolg? Es gibt da einige Zweifel...

Wir haben eine stereotypisierende Gegenüberstellung von Selbstverkauf, Pauschalmakler und qualifiziertem Makler vorgenommen und dabei die wichtigsten Kriterien berücksichtigt.

Beim Selbstverkauf handelt es sich um einen Immobilieneigentümer mit der Überzeugung den Verkauf am besten selber zu machen. Diesem fehlt neben dem richtigen „Werkzeug“ auch die Erfahrung und Kompetenz. Der Pauschalmakler stellt vor allem Quereinsteiger ein. Keine Berufserfahrung in diesem Bereich. Man lässt die Makler ziemlich frei laufen und schult sie in einmaligen Seminaren um ihnen im Anschluss das Diplom zum Immobilienmakler mitzugeben. Dies ist aber nicht anerkannt. Der qualifizierte Makler weist neben viel Erfahrung vor allem auch Kompetenz dank anerkannten Ausbildungen im Immobilienbereich aus.

ERFOLG IST UNSER ZIEL

VERKAUF UNSERE LEIDENSCHAFT

ERSTKLASSIGER SERVICE UNSER MASSTAB

	Ohne Makler	Pauschal Makler	qualifizierter Makler
Bewertung	-	+	+ +
Kosten	+ +	+	-
Zeitaufwand	-	+	+ +
Kompetenz	-	-	+ +
Erfahrung	-	-	+ +
Qualität	-	-	+ +
Erfolgsrisiko	-	+	+ +
Individualität	+	-	+ +

Der Verkauf einer Immobilie sollte üblicherweise mit der **Bewertung** der zu verkaufenden Liegenschaft starten. Der Selbstverkäufer hat hier oftmals nur den Zugriff auf Vergleichsdaten via Onlineportale. Weiterhin lässt er sich durch seine subjektive Wahrnehmung blenden (ich habe das schönste Haus) und geht bei der Preisbestimmung oftmals ein Wagnis ein. Der Pauschalmakler hat bestenfalls Zugriff zu hedonischen Bewertungsmethoden, weiss aber aufgrund fehlender Erfahrung kaum, die Kriterien richtig einzuschätzen. Die statistische Preisspanne hilft, den Preis einigermaßen zu schätzen. Bei vom Mittelwert stark abweichenden Liegenschaften wird es dann allerdings schwer. Der qualifizierte Immobilienmakler nutzt neben Vergleichswerten, Kooperationspartnern wie Banken, auch Schätzungs Know-How und verfügt bestenfalls über eine Ausbildung in diesem Bereich. Die Wertbestimmung erfolgt damit mit fundierten Grundlagen und auf Basis eines Augenscheins und den richtigen Dokumente.

Im Bereich der **Kosten** schneidet der Selbstverkäufer isoliert betrachtet natürlich am besten ab. Er hat keine Maklerkosten. Beim Pauschalmakler fällt lediglich eine Pauschale an unabhängig des Wertes der Liegenschaft. Beim qualifizierten Makler liegt dieser meist im Bereich von 2-4% des Verkaufspreises. Im Bereich des **Zeitaufwandes** gewinnt der Kunde hingegen wieder mit dem qualifizierten Makler. Dieser kann dank seines Know-How und der Erfahrung verschiedene Dienstleistungen abdecken. So zum Beispiel den gesamten Verkaufsprozess aber auch steuerliche, rechtliche und organisatorische Angelegenheiten. Der Pauschalmakler kümmert sich hingegen vor allem um

ERFOLG IST UNSER ZIEL

VERKAUF UNSERE LEIDENSCHAFT

ERSTKLASSIGER SERVICE UNSER MASSTAB

den Verkauf und kann bei detaillierten Fragen kaum Auskunft geben. Es ist oft nötig weitere Dienstleister wie einen Treuhänder oder unter Umständen einen Anwalt einzubeziehen.

Auch bei der **Kompetenz** schneidet der qualifizierte Makler am besten ab. Dank seiner fundierten Ausbildung im Immobilienbereich kennt er sich mit dem Verkauf, rechtlichen, steuerlichen und auch wirtschaftlichen Themen rund um die Immobilie aus und kann den Kunden so bestmöglich unterstützen. Da die Pauschalmakler oft Quereinsteiger sind und über kaum Ausbildungen im Immobilienbereich verfügen, wissen sie meist nicht viel mehr als der Verkäufer selbst. Dieser verfügt ebenfalls über kaum Erfahrungen und Kompetenz, da der durchschnittliche Liegenschaftsbesitzer in der Schweiz ca. 1-2 Mal in seinem Leben eine Immobilie kauft oder verkauft.

Die **Erfahrung** fehlt wie oben erwähnt dem Selbstverkäufer. Auch der Pauschalmakler, welcher nicht in einem traditionsreichen Unternehmen arbeitet, bei welchem er auf das Erfahrungswissen älterer Mitarbeiter zugreifen kann verfügt kaum über viel Erfahrung. Dahingegen sind qualifizierte Makler vielfach bereits länger in einem Gebiet tätig, haben langjährige Mitarbeiter und profitieren nebst Ausbildung auch von Erfahrungswissen.

Im Bereich der **Qualität**, welcher ein entscheidender Verkaufsfaktor ist, schneidet der Selbstverkäufer sehr schlecht ab. Er hat meist weder die Erfahrung vernünftige Bilder zu machen, noch weiss er die richtigen Informationen aufzuarbeiten und in einem Verkaufsdossier zu verarbeiten. Dahingegen verfügt der Pauschalmakler dank digitalen Programmen über die Möglichkeit schnell und effizient ein Dossier anzufertigen. Leider ist aber der Inhalt meist wichtiger als nur die Effizienz. Aus Kostengründen verzichtet der Pauschalmakler aber auf den Beizug von Experten wie Fotografen oder Grundrisszeichner etc. In der Folge ist auch hier der Qualitätsgrad nicht sehr hoch. Der qualifizierte Makler setzt sinnvollerweise auf einen sauberen Auftritt. Professionelle Bilder, ein professionelles Dossier, oft durch einen Grafiker erstellt. Allenfalls sogar eigene Texte, welche über einen riesigen Wortschatz verfügen und auch textlich eine Immobilie hervorheben können. Dazu kommt der ganzheitliche Informationstransport, das heisst das Dossier verfügt über möglichst viele Informationen zur Liegenschaft.

Das **Erfolgsrisiko** ist hinsichtlich des Aufwandes beim Selbstverkäufer natürlich gross. Sollte er die Liegenschaft selber nicht verkaufen, hat er den anfänglichen Starteffekt beim Immobilienverkauf verpufft und muss vielleicht doch noch einen Makler beiziehen. Der Pauschalmakler nimmt dem Kunden ein Teilrisiko ab. Durch teilweise mangelhafte Bewertung und schlechte Präsentation sowie allenfalls Mangel an Verhandlungsgeschick gibt es aber auch andere Faktoren, welche den Erfolg bremsen oder auslassen können. Der qualifizierte Makler startet mit einer sauberen Bewertung, einem qualitativen

ERFOLG IST UNSER ZIEL

VERKAUF UNSERE LEIDENSCHAFT

ERSTKLASSIGER SERVICE UNSER MASSTAB

Auftritt und hat so sehr gute Chancen in absehbarer Zeit einen Käufer zu finden. Hinzu kommt, dass die meisten qualifizierten Makler auf Erfolg arbeiten. Das heisst, sie tragen sämtliche Kosten im Falle des Nichterfolgs. Jede Immobilie ist einzigartig und muss daher auch einzeln betrachtet und präsentiert werden. Der Pauschalmakler setzt hier aber aufgrund Effizienzüberlegungen auf Masse und würdigt somit den **Individualitäts**charakter kaum. Der Selbstverkäufer hat keine Alternativen, da er jegliche Unterlagen selbst zubereitet, sind diese zwar qualitativ nicht stark, aber trotzdem individuell angefertigt. Der qualifizierte Makler setzt gekonnt auf die Hervorhebung der Immobilienspezifischen Vorteile und präsentiert jede Immobilie gemäss deren individuellen Stärken und Schwächen.

Als Fazit geht grundsätzlich in den meisten Faktoren der qualifizierte Partner als Sieger hervor, was allgemein betrachtet kaum verwunderlich ist. Schliesslich zieht man für Steuerfragen den Steuerexperten, für Rechtsfragen den Anwalt und für Immobilienfragen nun mal den qualifizierten Immobilienpartner herbei. Der Pauschalmakler wirkt verlockend, sein Interesse gilt aber nicht einer schönen Präsentation sondern vor allem dem schnellen Verkauf. Als Sprungbrett kann sicherlich auch der Pauschalmakler viel dazu lernen und selbstverständlich gibt es auch in diesem Bereich positive Ausnahmen. Doch langfristig betrachtet hat die Qualität das Massengeschäft meist überlebt.

Das AFORIA Immobilien Team ist deshalb überzeugt, das Ihnen die qualifizierten Immobilienpartner auf die lange Sicht immer einen Vorteil bringen.

Wir stehen Ihnen für Fragen jederzeit gerne zur Verfügung

ERFOLG IST UNSER ZIEL

VERKAUF UNSERE LEIDENSCHAFT

ERSTKLASSIGER SERVICE UNSER MASSTAB
