

Immobilienverkauf: Digitale Portale schiessen am Ziel vorbei

Disruptive Immobilienplattformen kommen regelmässig auf den Markt, um den traditionellen Immobilienmaklern das Geschäft streitig zu machen. Die grossen Ankündigungen sind meist leere Versprechungen, denn den Neueinsteigern fehlt in der Regel eines: Fachwissen. Etablierte Makler bleiben deshalb auch in Zukunft das Mass aller Dinge im Immobilienverkauf. von Sascha Ginesta

Online, schneller, billiger. Was die neuen online Akteure im Immobilienverkauf anpreisen, tönt auf den ersten Blick verlockend. Aber es ist falsch. Denn die neuen Anbieter verkaufen vor allem digitale Standardware und dabei geht der Hauptfokus verloren, der Kunde steht nicht mehr im Zentrum wie bei traditionellen Vermittlern. Vielmehr geht es um rasche Abschlüsse statt eines optimalen Ergebnisses. Und das angepriesene Festpreismodell ist zum Nachteil der Verkäufer, weil keine Übereinstimmung der Interessen mehr besteht, ganz im Gegensatz zu dynamischen Provisionsverträgen mit Maklern, bei denen ein guter Verkauf finanziell belohnt, ein schlechter im Gegenzug bestraft wird. Verkäufer verlieren bei Festpreismodellen in der Regel viel mehr Geld, als sie vermeintlich einsparen, gerade im aktuellen Marktumfeld. Das Preis-Leistungsverhältnis ist also ungenügend.

Quereinsteigern fehlt Fachwissen

Neben der Kurzfristigkeit, die eine umfassende Betreuung eines Kunden per se ausschliesst, weisen die digitalen Anbie-



Wer sich mit dem Verkauf seiner Liegenschaft beschäftigt, ist mit einer professionellen Betreuung durch einen Immobilien-Experten am besten beraten.

Bild zVg, Ginesta Immobilien

ter ein weiteres Manko auf, nämlich fehlendes Immobilien-Fachwissen. Viele von ihnen sind Quereinsteiger, keine Fachpersonen. Vorsicht ist geboten, denn beim Verkauf einer Liegenschaft handelt es sich bei Privatpersonen in der Regel um den grössten Wert ihres Vermögens. Ohne Sorgfalt und ein strukturiertes Vorgehen besteht die Gefahr, ein schlechtes Verkaufsergebnis zu erzielen und Werte zu vernichten. Umso wichtiger ist der Beizug eines erfahrenen Partners. Immobilienmakler garantieren mit anerkannten Gütesiegeln und der zertifizierten Ausbildung der Mitarbeitenden – vom Immobilien-Treuhänder, -Makler, -Schätzer bis zum -Verwalter – eine umfassende und massgeschneiderte Betreuung.

Vielältige Maklerarbeit

Das Know-how eines Maklers speist sich dabei nicht nur aus dem Verkauf von Einfamilienhäusern oder Eigentumswohnungen, sondern umfasst auch den Verkauf oder die Vermietung von Neubauprojekten. Lokale Marktkenntnisse und ein persönliches Beziehungsnetz sind Erfolgsfaktoren, die eine Online-Lösung nicht kompensieren kann. Das zeigt sich auch beim Thema Bewertungen. Obwohl

es zahlreiche kostenlose Immobilienbewertungsangebote gibt, auch von Maklern, sind für eine genaue Schätzung eine Lagebeurteilung vor Ort wichtig. Und etablierte Profis bewerten eine Liegenschaft mit verschiedenen Ansätzen (Realwert-, Substanzwert-, Ertragswert-, DCF-, Barwert- oder Lageklassenmethode), um den Marktwert einer Immobilie zu evaluieren. Das kann kein Standardprogramm, sei es noch so komplex.

Klar ist aber auch, dass sich die traditionellen Immobilienberater weiter digitalisieren müssen, neben den bereits heute vielerorts erhältlichen virtuellen Touren oder ausgefeilten Kunden- oder Suchdatenbanken, um der immer anspruchsvolleren und jüngeren Kundschaft gerecht zu werden.

Das gelingt der Maklerkammer mit ihren rund 120 Mitgliedern weiterhin gut, denn wird diese als Netzwerk betrachtet, weist es nach wie vor den mit Abstand grössten Marktanteil auf.

■ Sascha Ginesta, Eidg. dipl. Betriebswirtschafter und Immobilienbewerter mit eidg. FA, ist Leiter Vermarktung Graubünden bei Ginesta Immobilien. www.ginesta.ch

Wohnen in der Region