

RIZZO Immobilien, Stadthausstrasse 12, 8400 Winterthur, Tel: 052 267 80 60, www.rizzo-immobilien.ch

# Der Schein trügt: «Fixprovisionen» als Lockvogelstrategie

**Der Immobilienmarkt floriert seit mehreren Jahren und die Immobilienpreise und die Anzahl an Transaktionen sind beinahe so hoch, wie noch nie. Eine verlockende Ausgangslage, die dazu führt, dass immer mehr Makler und Maklerinnen in die Branche drängen und neue Immobiliendienstleister wie Pilze aus dem Boden schiessen lässt.**

Seit einigen Jahren werben Marktbegleiter mit dem Immobilienverkauf «ohne Provision», was für viele verkaufsbereite Immobilieneigentümer ausserordentlich verlockend und nach dem Gelben vom Ei klingt. Dabei ist jedoch Vorsicht geboten.

**Tiefe Provisionen - viele Extrakosten**  
Hinter dem verlockenden Werbeversprechen steht eine Fixprovision, die doch nicht immer so fix ist. Oftmals gibt es versteckte Extrakosten für Dienstleistungen, die für eine/n Immobilieneigentümer/in resp. für einen zufriedienstellenden Verkaufserfolg essenziell sind. Zudem laufen der gesamte Verkaufsablauf sowie die Betreuung oftmals online ab und die Besichtigungen sollen vorzugsweise die Eigentümer selbst durchführen. Wird die Besichtigung über die Maklerfirma getätigt, so entstehen bereits die ersten Mehrkosten. Es ist nachvollziehbar, dass bei tiefen «Fixpreisen» solche Firmen möglichst wenig Aufwand betreiben wollen und auch möglichst schnell den Verkaufsauftrag abschliessen möchten. «Extrarunden», um den bestmöglichen Preis für die Kundschaft zu erzielen, werden verständlicherweise oftmals nicht gedreht.



Rizzo-Team mit v.l.: Andreas Hauser, Marc Blum, Gabriele Rizzo, Dario De Cagna und Edisa Rizzo.

Eine detaillierte Prüfung des Maklers/der Maklerin, der inkludierten Dienstleistungen und der anfallenden Extrakosten ist daher sehr empfehlenswert.

**Tipps für die Wahl des Maklers:**

- Lokale Marktkenntnisse sind für die Preisfindung sowie den erfolgreichen Verkauf enorm wichtig und werden von beinahe allen Maklerinnen und Maklern angepriesen. Prüfen Sie die Maklerin/den Makler und deren/dessen Kenntnisse genau, in dem Sie beispielsweise verkaufte Referenzobjekte und Kundenfeedbacks aus der Region verlangen.
- Professionelle Fotoaufnahmen, hochwertige Luftaufnahmen, ein virtueller 360°-Rundgang, neugestaltete Grundrisse, hochwertige und umfassende Verkaufsbroschüren, Objektvideos und Verkaufstafeln gehören heute zum Standard. Prüfen Sie, was der Makler/die Maklerin für verkaufsfördernde Massnahmen unternimmt und welche im Honorar inbegriffen sind und welche nicht.
- Neben einer hochwertigen Home-

- page sind auch die lokalen Räumlichkeiten in den Zentren an guter Passantenlage wichtig, denn nicht alle kaufbereiten Immobilieninteressenten sind online aktiv. Besuchen Sie Ihren Makler/Ihre Maklerin in seinen/ihren Räumlichkeiten vor Ort, bestenfalls im eigenen Immobilienshop.
- Hausbesichtigungen und professionelle Einwandbehandlung: Wer führt diese durch und ist die Anzahl an Besichtigungen durch den Makler/die Maklerin unbegrenzt und im Honorar enthalten? Das Durchführen von Besichtigung ist eine der wichtigsten Aufgabe des Maklers/der Maklerin, da er/sie viel besser verhandelt, professioneller mit Einwänden umgehen und dadurch schlussendlich einen besseren Verkaufspreis erzielen kann.
- Komplexe Themen, wie bestehende Hypotheken, Finanzierungsmöglichkeiten für Käuferkunden oder die Regelung der Grundstücksgewinnsteuer: Übernimmt der Makler/die Maklerin diese Aufgaben und sind sie im Honorar inbegriffen?
- Übernimmt der Makler/die Makle-

- rin bei einer grossen Nachfrage und auf Wunsch der Eigentümerschaft die Organisation eines Besichtigungstages resp. das gesamte Bieterverfahren und verkauft die Immobilie mittels Verkaufsablauf an die Meistbietende/den Meistbietenden?
  - Koordiniert der Makler/die Maklerin den Immobilienverkauf resp. die Übergabe der Immobilie mit dem Kauf einer allfälligen Ersatzbeschaffung? Berücksichtigt er dabei die Möglichkeit des Aufschubs oder des teilweisen Aufschubs der Grundstücksgewinnsteuer?
  - Beherrscht der Makler/die Maklerin die Vertragswerke und kann er/sie Ihnen resp. der Käuferschaft diese inkl. Dienstbarkeiten sowie An-/Vormerkungen verständlich erläutern?
  - Regelt der Makler nach erfolgreichem Verkauf sämtliche Angelegenheit in Bezug auf die Grundstücksgewinnsteuer?
- Dies sind nur einige wichtige Punkte für die Maklerwahl. Ebenso wichtig, wenn nicht noch wichtiger, ist die Expertise des Maklers/der

Maklerin, dessen/deren regionalen Marktkenntnisse sowie ein erfahrenes und gut ausgebildetes Team als «Maschinerie» im Hintergrund.

Oftmals wird fälschlicherweise damit geworben, welche exorbitanten Beträge eingespart werden können, sofern man sich für einen Anbieter mit «Fixpreisen» entscheidet. Dabei entsprechen die für die Berechnung genannten Provisionen resp. dessen Ansätze nicht der Realität und dienen der Angstmacherei. Das Erfolgshonorar beträgt bei Rizzo Immobilien, wie in der Branche üblich, je nach Objektwert zwischen 1% und 3% vom effektiven Verkaufspreis. Da unser Honorar prozentual berechnet wird, ist unsere Motivation äusserst gross, den bestmöglichen Verkaufspreis zu erzielen und eine Win-win-Situation zu schaffen. Sämtliche Vermarktungsaktivitäten und Dienstleistungen sind in diesem Honorar inbegriffen und es fallen keinerlei weitere Kosten an. Da der Vertrag auf Erfolgsbasis beruht, ist er bei Unzufriedenheit jederzeit ohne Ausstiegsentschädigung kündbar und es entstehen für die Auftraggeber keine Initialkosten. Von der Besichtigung bis zur Übergabe begleitet Rizzo Immobilien den kompletten Verkaufsprozess von «A bis Z».

Fazit: Prüfen Sie die inkludierten Dienstleistungen, zusätzliche Mehrkosten, die lokalen Marktkenntnisse und die Referenzen. Wir empfehlen allen Eigenheimbesitzern, die einen Verkauf planen, dringend eine Offerte eines Maklers/einer Maklerin ihrer Region einzuholen.

## Zügel und Entsorgen





Kontaktieren Sie uns!  
Kostenlose Besichtigung mit gratis Offerte und 20% Rabatt.  
www.blatt-mann.ch  
Tel. 076 373 84 06

Wir unterstützen Sie gerne bei ...

- UMZUG
- ENTSORGUNG
- REINIGUNG
- TRANSPORT
- RÄUMUNG
- GARTENDIENST



bei uns sind Ihre Möbel in guten Händen

auch Wohnungsräumungen benötigen PROFIS

Möbeltransporte In-/Ausland  
Möbellagerung  
Verpackungsservice

RIESER+VETTER

Thundorferstrasse 45 8500 Frauenfeld  
Tel. 052 728 0 728 www.rieservetter.ch

So geht er entspannt über die Bühne

## Der Umzugstag

**Erfahrungsgemäss ist am Tag des Umzugs nicht viel Zeit für gesundes Essen, obwohl gerade dann Energie und Ausdauer gefragt sind. Deshalb sollte das Frühstück nach einer ausreichend langen Nacht reichlich und herzhaf ausfallen. Für den Tag ist eine grosse Schale mit Obst und Müsliriegeln eine gute Idee, aus der sich alle – auch die Umzugshelfer – bedienen können.**

Ebenfalls bereit stellen sollte man Kisten mit stillem Mineralwasser und eine Reihe von Pappbechern. Spätestens jetzt muss auch Kühlschrank und Tiefkühltruhe abgetaut werden, damit diese notfalls als letztes eingepackt und mitgenommen werden können. Haustiere und kleine Kinder, die noch nicht selbst auf sich aufpassen können, sollten am Umzugstag am besten in Obhut gegeben werden. Idealerweise ist die neue Wohnung schon vor dem Umzugstag vom Vermieter abgenommen worden und die Schlüssel sind bereits vorhanden. Ansonsten sollte dieser Termin der zweite des Tages sein, um die Räume in Ruhe zu begehen und eventuelle Mängel noch fotografisch dokumentieren und protokollieren zu können. Zerbrechliche, besonders wertvolle und unversicherte Gegenstände sollten, falls möglich, jetzt schon in die neue Wohnung mitgebracht werden. Dort sollten sie an einem geschützten Ort wie etwa dem Gästeklo oder der Speisekammer unterge-



Umzugstag: Mit diesen hilfreichen Tipps klappt's sicher. contrastwerkstatt

bracht werden, bis der tatsächliche Umzug vorbei ist.

**Haben Sie an alles gedacht?**

Vor Ankunft des Umzugswagens vor der alten wie der neuen Bleibe sollte geprüft

werden, ob die bei der Verwaltung oder beim Hausabwart reservierten Parkplätze tatsächlich freigehalten wurden und die eventuell notwendige Ausnahmegewilligung der Polizei zum Abstellen des Fahrzeuges zum Vorzeigen bereitliegt. Erfahrungsgemäss sollten die Übergabe der alten Wohnung und der Umzug in die neue Wohnung nicht am selben Tag erfolgen. Am günstigsten ist ein Abstand von 24 Stunden, in denen die alte Wohnung geputzt sowie kleinere Reparaturen und Anstriche vorgenommen werden können. Ist dies nicht möglich und Umzug sowie Übergabe laufen parallel, sollte sowohl im alten wie im neuen Zuhause immer jemand anwesend sein, der sich gut mit den Räumlichkeiten und dem Umzugsgut auskennt.

**Im Team geht der Umzug leichter über die Bühne**

Bevor man selbst und alle Umzugshelfer mit dem Hinaustragen beginnen, sollten Parkett- und andere empfindliche Böden mit Planen geschützt werden. Entweder bringt das Umzugsunternehmen sie mit oder man kann sie bei einem solchen kaufen oder ausleihen. Die Beleuchtungen für die neue Wohnung sollten separat hingestellt und als Letztes verpackt werden, damit sie auch als Erstes ausgepackt und dann sofort installiert werden können. dea

Quelle: umzugstipps.com