

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



Das Team der Rizzo Immobilien GmbH (von links): Andreas Hauser, Marc Blum, Gabriele Rizzo, Dario De Cagna und Edisa Rizzo.

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 Homepage 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 Aufgaben 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 Grundstückgewinnsteuer: Übernimmt der Makler/die Maklerin diese Aufgaben und sind sie im Honorar inbegriffen?
- Übernimmt der Makler/die Maklerin bei einer grossen Nachfrage und auf Wunsch der Eigentümerschaft die Orga-

nisierung 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 Grundstückgewinnsteuer?
- 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 Grundstückgewinnsteuer?

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 das Honorar von Rizzo Immobilien prozentual berechnet wird, ist die Motivation des Teams 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 Ausstiegsschädigung 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.



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