

«Zuerst kommt die Kohle»

Früher hiess es im Volksmund: «Wer nichts wird, wird Wirt und wem auch dieses nicht gelingt, der macht in Versicherungen.» Ähnliches wird heute auf die Immobilienmakler gereimt. Woher stammt dieses Image? Was können wir dagegen tun?



Da der Beruf des Immobilienmaklers nicht geschützt ist, kann jeder ohne Qualifikation im Markt mitmischen. Entsprechend ist das Image des Maklers.

ROLAND WETTSTEIN* •
VORURTEILE ABBAUEN. Nachdem die Komplexität in der Gastronomie und im Versicherungswesen deutlich zugenommen

„Die Schweizerische Maklerkammer ist sich bewusst, dass das Image eines Berufsstandes nicht innerhalb kurzer Zeit geändert werden kann.“

hat und die Chance auf ein Misstrauen gross ist, gilt das erwähnte Bonmot kaum mehr. Es genügt nicht, den Leuten etwas aufzuschwatzen und von der Thematik etwas, aber nicht viel zu verstehen. Dennoch setzen insbesondere vertikalisierte Immobilienunternehmen bei der Mitarbeiterakquisition auf diese Qualifikation. So heisst es im Anforderungsprofil eines grossen, strukturierten Anbieters an erster Stelle: «Die Hauptaufgaben eines Immobilienmaklers sind durch den Verkaufsprozess geprägt. Meistens wird ein Erfolgshonorar vereinbart, was bedeutet, dass erst bei er-

folgreichem Abschluss (Unterzeichnung des Kaufvertrages) die Provision ausbezahlt wird.» Der Abschluss und damit «die Kohle» steht im Vordergrund. Es ist

verständlich, dass sich redegewandte Quereinsteiger auf diese Aufrufe melden und hoffen, damit schnell und einfach Geld zu machen. Das Resultat: eine Branche, die in Verruf gerät, weil Kunden von schlechten Erfahrungen geprägt sind. Oft kaufen oder verkaufen die Kunden nur einmal im Leben eine Immobilie. Umso grösser ist die Enttäuschung über die Leistung dieser «Makler».

IMAGE VERBESSERN. Der Beruf des Immobilienmaklers ist nicht geschützt. Jede Hausfrau, jeder Verkäufer – wer immer sich berufen fühlt – kann ohne jegliche Qualifikation im Markt mitmischen. Entsprechend ist das Image des Maklers. Die Berufsgruppe rangiert bei Image-Studien auf einem ähnlich schlechten Platz wie

Politiker. – Deshalb hat sich die Schweizerische Maklerkammer zum Ziel gesetzt, das Image der Immobilienmakler in der Öffentlichkeit zu verbessern. Dazu gehören folgende Massnahmen:

- Aufnahme (um als Mitglied aufgenommen zu werden, müssen drei Voraussetzungen erfüllt sein):
 - Langjährige Berufserfahrung (mindestens 5 Jahre):
 - Verhalten nach Ehrenkodex
 - Permanente Weiterbildung der Mitarbeitenden.
- Überprüfung: Alle vier Jahre werden die Voraussetzungen durch ein Audit im Betrieb überprüft
- Ausbildung

CHECKLISTE ANWENDEN. Zu den externen Massnahmen gehört unter anderem ein 8-Punkte-Check, der sich an Käufer oder Verkäufer von Immobilien richtet. Diesen findet man auf der Website www.maklerkammer.ch

1. Ausbildung. Besuchen Sie den Makler in seinem Büro oder lassen Sie ihn zu sich nach Hause kommen. Fragen Sie ihn nach seiner Ausbildung, Berufsdiplo- men, seiner Dienstleistungspalette und seinen Erfolgsausweisen.

2. **Lokale Marktkenntnisse.** Prüfen Sie wie er sich im lokalen Markt auskennt.
3. **Netzwerk und Marketing-Mix.** Fragen Sie ihn nach seinem persönlichen Beziehungsnetz und welchen Marketing-Mix er für den Verkauf Ihrer Liegenschaft anwenden würde.
4. **Guter Ruf.** Erkundigen Sie sich bei Notaren, Banken oder Anwälten nach dem Ruf und Leumund des Maklers.
5. **Vorgehen.** Lassen Sie sich genau erklären, wie er beim Kauf/Verkauf vorzugehen gedenkt und was Sie von ihm erwarten können, insbesondere wenn der Verkauf harzig verläuft.
6. **Preiseinschätzung.** Fordern Sie eine realistische Einschätzung des Verkaufspreises. Lassen Sie sich schriftlich eine Offerte und Preisschätzung geben (evtl. gegen Honorar, je nach

Komplexität). Nicht Sie werden den Preis bestimmen, sondern der Markt und die Käufer. Lassen Sie sich nicht von zu hohen Maklerversprechen blenden. Wählen Sie eine realistische und für Sie nachvollziehbare Offerte.

7. Honorar. Erkundigen Sie sich detailliert nach der Art der Entschädigung. Sie sollten nicht den günstigsten, sondern den besten Verkäufer für Ihr Objekt gewinnen.

8. Mitgliedschaft. Klären Sie ab, ob er Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer ist und sich entsprechend ausweisen kann.

Die Schweizerische Maklerkammer ist sich bewusst, dass das Image eines Berufsstandes nicht innerhalb kurzer Zeit geändert werden kann. Jedoch tun wir im Interesse der gesamten Immobilienbran-

che gut daran, die schwarzen Schafe, die Franchise-Profitore und quereinsteigen- den Geldmacher schnell zu identifizieren und zu benennen. Auf der anderen Seite wollen wir die Qualität der Immobilienmakler durch gezielte Aus- und Weiterbildung fördern. Gleichzeitig gilt es aufzuzeigen, was die Leistung und Vorteile eines gesamtheitlich ausgebildeten, erfahrenen Immobilienmaklers ist. Ansonsten genügt bald nur noch ein Klick auf ein Online-Portal.



***ROLAND WETTSTEIN**
 Der Autor ist Inhaber und Geschäftsführer der Orgnet Immobilien AG und Vorstandsmitglied der Schweizerischen Maklerkammer. www.maklerkammer.ch.

ANZEIGE

«W&W steht für Innovation und Wertbeständigkeit. Das überzeugt uns seit Jahrzehnten.»

Reto Bracher Inhaber und Geschäftsleiter
 Bracher Immobilien AG – Solothurn



W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. www.wvimmo.ch

W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St. Gallen · Telefon +41 44 762 23 23 · info@wvimmo.ch