

«Für jedes Objekt gibt es einen Markt»

Die Kinder sind ausgezogen, das Haus ist zu gross geworden, und der Garten gibt zu viel Aufwand. Ein Verkauf scheint die beste Lösung. Doch Vorsicht: Im Alleingang könnte sich dies als schwieriges Unterfangen erweisen. Robert Mazenauer, eidgenössisch diplomierter Immobilienreuhänder, erklärt, warum es besser ist, einen professionellen Makler zu Rate zu ziehen.

Sobald ein Hausverkauf bevorsteht, geht es um viel Geld. Für manche ein Grund, auf einen Makler zu verzichten. Schliesslich erhält er eine Provision von drei Prozent – so der Richtwert. Wenn jemand ein Haus für 700 000 Franken verkauft, erhält dessen Makler also rund 21 000 Franken Erfolgshonorar. «Das mag für einige nach unglaublich viel klingen», sagt Robert Mazenauer, Geschäftsleitungsmitglied der Hugo Steiner AG, St. Gallen, «aber es lohnt sich auf jeden Fall, einen Profi zu engagieren.»

Geld nicht verschenken

Ein grosser Vorteil ist, dass der Verkäufer sich um nichts kümmern muss. Der Makler sorgt für alle Papiere, Einträge im Grundbuch, Besichtigungen in der Liegenschaft, die Inserate, berät wegen der Steuern, führt Gespräche mit der Bank und ist darum bemüht, dass das Geld sicher auf das Konto des Verkäufers kommt.

Ein gutausgebildeter Immobilienmakler kann zudem den Wert eines Objekts besser und vor allem objektiver einschätzen als die Besitzer. «Legt jemand den Verkaufspreis zu hoch an, dann kauft das Haus niemand. Gleichzeitig müssen die Verkäufer aber darauf achten, dass sie kein Geld verschenken, weil sie ihre Immobilie zu günstig weggeben», mahnt der Immobilienreuhänder. Wichtig bei einer Schätzung seien Kriterien wie zum Beispiel die Substanz, die Lage oder aufgestauter Unterhalts- respektive Erneuerungsbedarf.

Vertrauen und Exklusivität

«Zwischen dem Auftraggeber und dem Makler muss ein Vertrauensverhältnis aufgebaut werden. Transparenz lautet hierfür die For-



Bild: pd

Robert Mazenauer, Geschäftsleitungsmitglied der Hugo Steiner AG, St. Gallen: «Bei einem Hausverkauf lohnt es sich auf jeden Fall, einen Profi zu engagieren.»

mel», betont Mazenauer. Einen Auftrag ablehnen würde er, wenn die Preisvorstellungen des Verkäufers viel zu hoch wären und sich dieser nicht davon überzeugen liesse, einen marktfähigen Verkaufspreis festzulegen. Der Mandant sollte dem Profi Glauben schenken, da dieser bemüht ist, einen bestmöglichen und fairen Preis zu erzielen. «Auch ist uns die Auftrags-Exklusivität wichtig. Wenn sich noch zwei andere Makler um den Verkauf bemühen, schwindet nicht nur die Motivation des Einzelnen, sondern auch die Glaubwürdigkeit bei allenfalls verschiedenen Preisangeboten unter den Maklern.»

Der Verkäufer muss dem Makler ausserdem alle Mängel bekanntgeben. Dieser bürgt dann seinerseits dafür, das Objekt richtig am Markt anzubieten. Ein Vertrag ist befristet, meist auf sechs Monate. Gelingt es dem Makler nicht, das Haus zu verkaufen, erhält er vom Auftraggeber

auch kein Geld. «Einem erfahrenen Immobilienhändler geschieht das allerdings kaum. Er weiss, wie hoch der Preis sein darf, und kennt sich in der Region aus.» Der seit 35 Jahren in der Branche tätige Immobilienreuhänder rät, man solle von einem seriösen Makler immer einen Leistungsnachweis verlangen.

Vom Häuschen bis zur Villa

Mazenauer ist davon überzeugt, dass ein guter Makler jedes Objekt verkauft, denn «für jedes gibt es einen Markt». Das kleinste Häuschen könne einen Käufer finden, wenn der Preis stimme. «Ein Handwerker beispielsweise hat Freude daran, wenn er selbst noch daran arbeiten kann.»

Der Makler fokussiert sich bei seiner Arbeit nicht nur um ein Segment. Er kümmert sich um den Verkauf von Eineinhalbzimmerwohnungen ebenso wie um jenen einer Villa, jenen eines Mehrfamilien-

hauses oder gar um Verkäufe ganzer Gewerbe-Immobilien – Hotels, Restaurants, Produktionsbetriebe, Industriehallen und so weiter.

Internet keine Konkurrenz

Auf die Frage, ob das Internet nicht eine grosse Konkurrenz zu den Maklern sei, antwortet Mazenauer: «Viele, denen der finanzielle Aufwand für einen Makler zu gross ist, nutzen zuerst das Internet. Melden sich Interessierte, wissen die Verkäufer häufig nicht, wie hoch oder tief sie den Preis angeben sollen oder wie sie das Verkaufsgespräch führen müssen.» Bald stellten die Leute fest, dass es nicht damit getan sei, ein Inserat ins Internet zu stellen. Auch wenn es manche zuerst auf diese Art versuchen, «nehmen viele am Schluss doch gerne unsere Makler-Dienstleistungen in Anspruch.»

Gabriela Meile