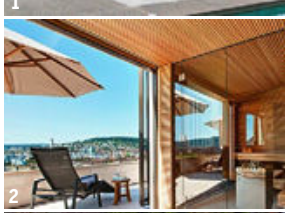
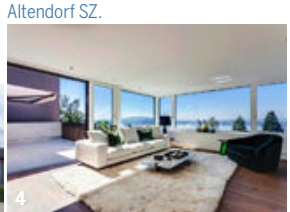
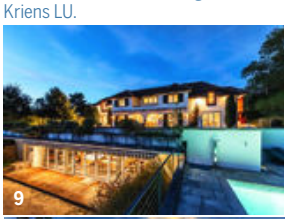
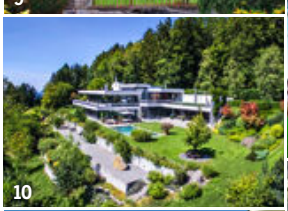
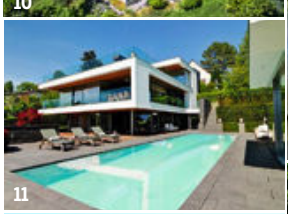
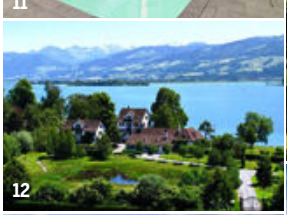
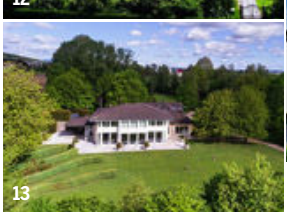
FOR SALE

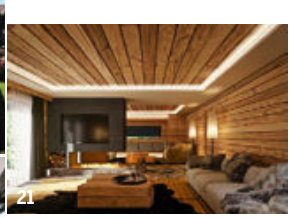
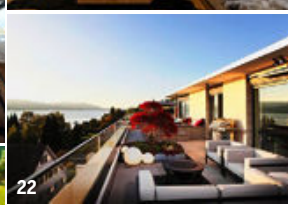
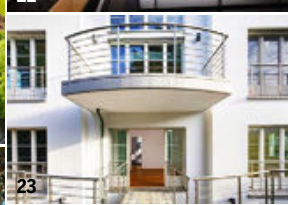
1 BARNES: Villa Süess, Starrkirch-Wil SO.
2 BETTERHOMES: Eigentumswohnung, Zürich Hauptbahnhof.
3 ERA: Landhaus Zofingen AG, 2,2 Mio. Fr.
4 ENGEL & VÖLKERS: Neubauvilla, Zug, > 5 Mio. Fr.
5 REMAX: Chalet, Gstaad-Saanen.
6 CARDIS: Villa Marcus, Begnins VD.
7 FSP: Schloss Sulzberg, Untereggen SG.
8 GINESTA: Landhaus, Uetikon am See ZH, > 8 Mio. Fr.
9 KMP: Schloss Zizers GR.
10 NOBILIS: Villa L'horizon, Aeugst am Albis ZH.
11 PROPERTY ONE: Villa Weinberg, Erlenbach ZH.
12 WALDE: Landsitz mit Seeanstoss, Uerikon ZH.
13 WÜST UND WÜST: Villa mit Park, Fällanden ZH.
14 ELLISCASIS: EFH, Winterberg ZH, 1,295 Mio. Fr.
15 ETZEL: 5½-Zr.-Attikawohnung, Pfäffikon SZ, 2,88 Mio. Fr.
16 BADER: Landsitz mit Bootshaus am Vierwaldstättersee, St. Niklausen OW, > 30 Mio. Fr.
17 GRIBI: Attikawohnung, Gränichen AG, 1,59 Mio. Fr.
18 IMMOBILIEN WYSS: Dachwohnung, Merligen BE, 1,07 Mio. Fr.
19 KEHL: Landhaus, Feldmeilen ZH, 4,65 Mio. Fr.
20 MARKSTEIN: EFH, Kindhausen-Bergdietikon AG, ab 700 000 Fr.
21 MAURA WASESCHA: Grosses Chalet, St. Moritz-Suvretta, 55 Mio. Fr.
22 SEITZMEIR: 4½-Zr.-Attikawohnung, Feldmeilen ZH.
23 STREICHAN: Villa mit Seeanstoss, Altendorf SZ.
24 IMMOBIFIX: Landhausvilla am Fluss, Winterthur, 1,775 Mio. Fr.
25 MYHAUSVERKAUF: EFH, Zumikon ZH, 2,85 Mio. Fr.
26 NEHO: 6½-Zr.-EFH, Volketswil ZH, 1,62 Mio. Fr.
27 SIMPLEHOUSE: 4½-Zr.-Maisonettewohnung, Kriens LU.





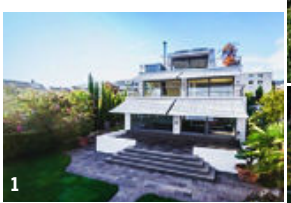


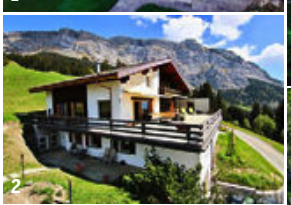





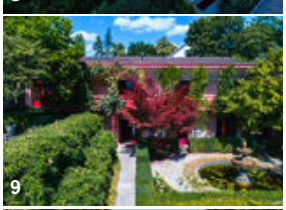




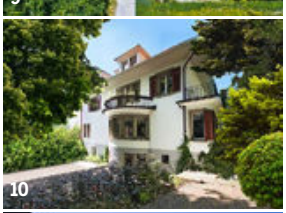
Preise: Keine Angabe, wenn nicht quantifiziert.

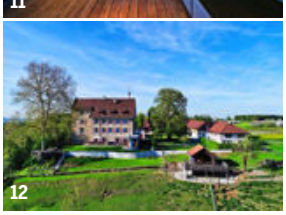
So verkaufen Sie Ihr Haus am besten





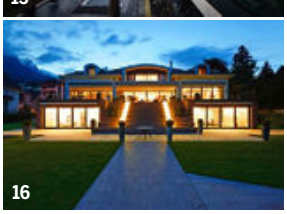






SOLD

1 BARNES: Villa, Freienbach SZ.
2 BETTERHOMES: Chalet, Flims GR.
3 ERA: Wohnung, Brugg AG.
4 ENGEL & VÖLKERS: Landgut, Buonas ZG.
5 REMAX: Altstadtliegenschaft, Arbon TG.
6 CARDIS: Eigentumswohnung, Cologny GE.
7 FSP: Liegenschaft Zu den Hirzen, Basel.



8 GINESTA: EFH, Küsnacht ZH.
9 KMP: 7½-Zr.-EFH, Küsnacht-Goldbach ZH.
10 NOBILIS Villa Belmont, Zürich.
11 PROPERTY ONE: Lake House, Kilchberg ZH, 12 Mio. Fr.
12 WALDE: Schloss Ötlishausen, Hohentannen TG.
13 WÜST UND WÜST: Jugendstilvilla, Zürich Hottingen.
14 ELLISCASIS: Wohnung, Hombrechtikon ZH.
15 ETZEL: EFH, Bäch SZ.
16 BADER: Landsitz mit Bootshaus am Vierwaldstättersee, St. Niklausen OW.
17 GRIBI: 11-Zr.-Haus, Basel.

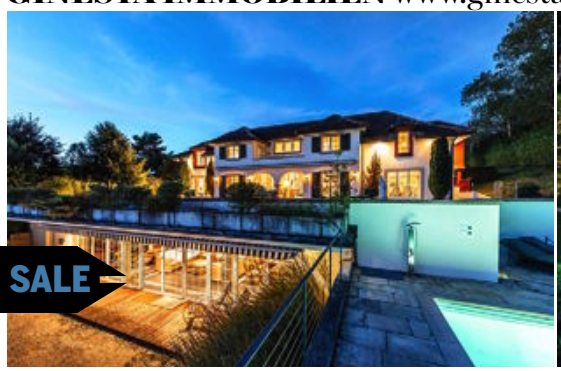
18 IMMOBILIEN WYSS: Villa Faulensee BE.
19 KEHL: 5½-Zr.-EFH, Uetikon ZH.
20 MARKSTEIN: Terrassenwohnungen, Wettingen AG.
21 MAURA WASESCHA: Engadiner Haus aus dem 12. Jahrhundert, Zuoz GR.
22 SEITZMEIR: 5½-Zr.-Terrassenwohnung, Küsnacht ZH.
23 STREICHAN: Loft, Horgen ZH.
24 IMMOBIFIX: Landhaus, Gachnang TG.
25 MYHAUSVERKAUF: Triplex-Wohnung, Oberrieden ZH.
26 NEHO: 6½-Zr.-Terrassenhaus, Vernier GE.
27 SIMPLEHOUSE: Historische Villa, Schaffhausen.

Foto: Daniel Blake (Objekt Nr. 16 verkauft)

Durchschnittsobjekte an gefragten Lagen verkaufen sich auch ohne fremde Hilfe. Für den Verkauf eines Luxusobjekts, eines historisch wertvollen Gebäudes oder einer Architektenvilla lohnt sich der Beizug eines Maklers.

Text Fredy Hämmerli

GINESTA IMMOBILIEN www.ginesta.ch

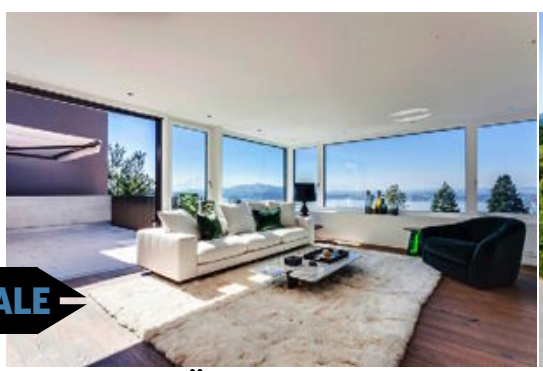


FOR SALE
Landhaus,
Uetikon am See ZH,
> 8 Mio. Fr.

SOLD
EFH, Küsnacht ZH.

FOR SALE
Neubauvilla, Zug,
> 5 Mio. Fr.

SOLD
Landgut, Buonas ZG.



ENGEL & VÖLKERS WOHNEN SCHWEIZ www.engelvoelkers.com/schweiz

Die Online-Schätzungen auf den Gratisportalen von Brixel, Comparis und PriceHubble brachten alle ungefähr das gleiche Resultat: Der Marktpreis der Eigentumswohnung mit 3½ Zimmern und 86 Quadratmetern an der Seestrasse in Zürich Wollishofen liegt zwischen 1,01 und 1,05 Millionen Franken. Martina und Daniel Weber (ihren wirklichen Namen möchten sie hier nicht lesen) stellten das Objekt mit einer kurzen Beschreibung der Liegenschaft, ein paar hübschen Bildern und einem Preisschild am oberen Ende des Schätzranges auf die Onlineplattform von ImmoScout24. Wahlweise wären auch Homegate, ImmoStreet oder sonst eine Immobiliensite in Frage gekommen. Kaum freigeschaltet, klingelte das Telefon. Erste Interessenten meldeten sich innert Minuten. Am Ende des Tages waren es bereits über ein Dutzend. Drei Besichtigungstermine waren erforderlich, um die Wohnung allen Kaufinteressenten zu zeigen. Vier waren schliesslich bereit, den geforderten Preis zu bezahlen. Zehn Tage später war der Verkauf unter Dach und Fach. Zeitaufwand samt Notariat: rund zwölf Stunden, Kosten für die Ausschreibung: 150 Franken.

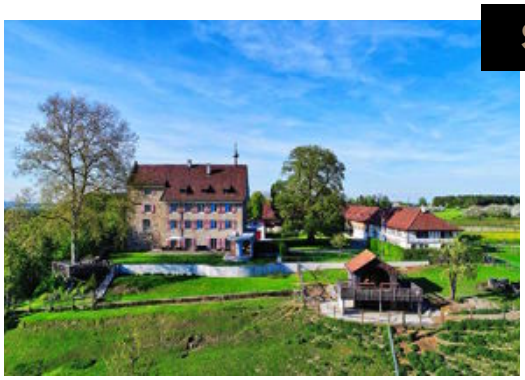
Schwierige Preisgestaltung

Einen solchen Verkaufsprozess erhoffen sich wohl alle Selbstverkäufer einer Liegenschaft. Doch das funktioniert bei weitem nicht immer so reibungslos. Durchschnittlich sind Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser rund sechs Monate auf dem Markt, bis sich ein Käufer findet. Für anspruchsvollere Objekte ausserhalb der Hotspots oder im Luxusbereich (je nach Region ab drei bis fünf Millionen Franken) sind Wartezeiten von zwei Jahren und mehr keine Seltenheit, bis sich ein kaufwilliger Interessent findet. Zumal die optimale Preisgestaltung im Luxusbereich einiges schwerer fällt als bei einer Standardwohnung. Häufig fehlt es an Daten zu kürzlich gehandelten Vergleichsobjekten, auf die sich Gratisplattformen abstützen. Und auch die etwas ausgeklügelteren Plattformen wie IAZI, Fahrländer oder Wüest Partner, bei denen eine Schätzung zwischen 300 und 800 Franken kostet, helfen da oft nicht mehr weiter.

„Ein guter Makler macht keine falschen Versprechen."

Bei knapp der Hälfte aller etwa 60 000 Immobilientransaktionen, die jährlich in der Schweiz abgewickelt werden, wird deshalb ein Makler beigezogen. Er begleitet den gesamten Verkaufsprozess von der ersten Besprechung bis zum abschliessenden Notariatstermin. Als Erstes nimmt er eine professionelle Schätzung des Objekts vor. Dazu sind eine Begutachtung vor Ort und das Studium aller Unterlagen vom Katasterauszug bis zum Eigentümerreglement zwingend erforderlich. Je nach Zustand des Hauses oder seiner historischen Bedeutung ist auch der Beizug von Bauchfachleuten,

WALDE & PARTNER www.walde.ch

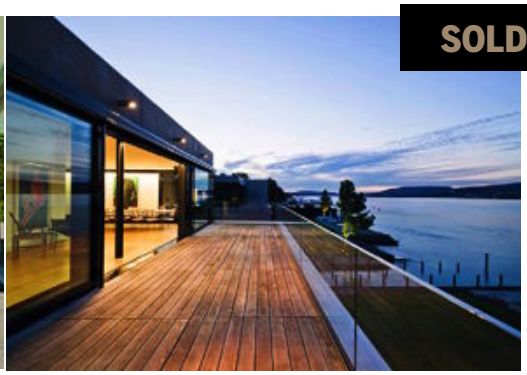


FOR SALE
Villa Weinberg,
Erlenbach ZH.

SOLD
Schloss Ötlishausen,
Hohentannen TG.

FOR SALE
Landsitz mit Seeanstoss,
Uerikon ZH.

SOLD
Lake House,
Kilchberg ZH.



PROPERTY ONE www.propertyone.ch

Architekten oder der Denkmalpflege nötig. Und schliesslich muss daraus ein umfassendes Dossier samt einer Schätzung des aktuellen Marktwerts erstellt werden. Das kostet Zeit und Geld: Schon im simpelsten Fall kostet ein fundierter Schätzbericht mindestens 1200 Franken. 2000 bis 3000 Franken sind üblich, in komplexen Fällen kann es auch mehr sein.

Beauftragt man den Makler schliesslich mit dem Verkauf der Liegenschaft, so ist der Aufwand für die Expertenschätzung im Honorar normalerweise inbegriffen. Zwei bis fünf Prozent des Verkaufspreises sind gemäss dem Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT) üblich. In der Regel liegt die Provision im Erfolgsfall bei zwei bis drei Prozent. Mehr zahlt nur, wer ein besonders schwer verkäufliches, abgelegenes Liebhaberobjekt losschlagen möchte.

Nicht nur in diesem Fall lohnt es sich, zwei oder drei Offerten und allenfalls auch Referenzen einzuholen. Denn entscheidend ist letztlich der tatsächlich erzielte Verkaufspreis und nicht so sehr die darauf entrichtete Kommission. Und da zeigen sich manche Makler recht kreativ. In der Hoffnung, so den Zuschlag zu erhalten, stellen einzelne Makler ihren potenziellen Kunden unrealistisch hohe Verkaufspreise in Aussicht. Die Kunden sind oft noch so gerne bereit, darauf einzusteigen. Nicht nur wegen des erwarteten Geldsegens, sondern auch, weil sehr viele Haus- und Stockwerkeigentümer den Marktwert ihrer eigenen Immobilie überschätzen. «Sie sind emotional mit ihrem Wohneigentum verbunden und können nur schwer nachvollziehen, dass ein Aussenstehender das vielleicht etwas nüchterner sieht», sagt Herbert Stoop, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK). Auch aus persönlicher Erfahrung als VR-Präsident und langjähriger Miteigentümer von Seitzmeir Immobilien in Zürich weiss Stoop, dass daraus leicht eine Konfliktsituation mit dem verkaufswilligen Eigentümer entstehen kann: «Ein guter Makler wird aber keine falschen Versprechungen machen, sondern eine realistische Schätzung abgeben.»

Das braucht oft Fingerspitzengefühl. Doch ein übersetzter Verkaufspreis führt lediglich dazu, dass der Eigentümer monatelang auf seinem Objekt sitzen bleibt und am Ende seine Preisvorstellung doch nach unten korrigieren muss. Das ►

Das sollte im Maklervertrag stehen

Der Maklervertrag entspricht rechtlich einem Auftrag. Ist nichts anderes vereinbart, so kann er darum beidseits jederzeit und grundsätzlich ohne Kostenfolge gekündigt werden. Folgende Punkte sollten im Vertrag mindestens geregelt sein:

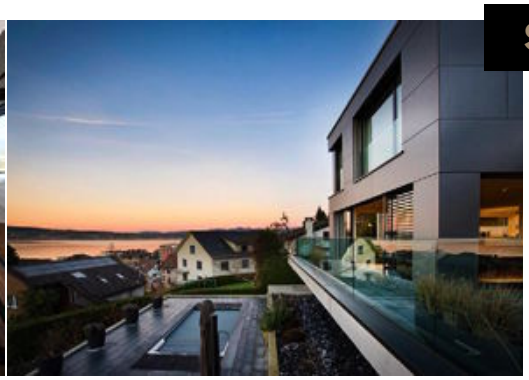
- Beschreibung der Liegenschaft.
- Schätzpreis und Mindestverkaufspreis.
- Leistungsumfang des Maklers.
- Provisionshöhe und allfällige Spesen bzw. Drittkosten (Inserate etc.).
- Zeitpunkt und Bedingungen, unter welchen die Maklerprovision geschuldet ist.
- Entschädigung, falls der Verkauf nicht zustande kommt.
- Besteht Exklusivität, oder dürfen auch andere Makler beauftragt werden?
- Darf der Eigentümer selbst aktiv auf Interessenten zugehen?
- Allfällige zeitliche Befristung und Kündigungsrechte.

Ein Makler für alle Fälle

Name Website Hauptsitz/Gründungsjahr	**CEO** Eigentümer/Franchisegeber	Anzahl Agenturen bzw. Netzwerkbetriebe Anzahl Mitarbeitende	Objekte vermittelt (2018) Aktuell im Angebot	Hauptcharakteristik*
Netzwerke und Franchiseunternehmen				
01 **Barnes Switzerland** www.barnes-suisse.com Genf/2012	**Georges Kiener**	22 80	100 450	Verankerung mit 85 Agenturen weltweit in grossen Städten und Luxusresorts.
02 **Betterhomes (Schweiz)** www.betterhomes.ch Zürich/2005	**Cyrill Lanz** Betterhomes	11 191	2598 3285	Grösster eigenständiger Immobilienvermittler der Schweiz; innovative Kombination aus IT und Direktvertrieb.
03 **ERA Suisse** www.eraimmobilien.ch Dietikon/2001	**André Blunier** ERA Franchise Suisse	8 21	70 45	«Generalisten», die nebst Vermarktung und Vermittlung die ganze Palette eines Immobiliendienstleisters erbringen.
04 **Engel & Völkers Wohnen Schweiz** www.engelvoelkers.com/schweiz Zug/2003	**Thomas Frigo** Peter Frigo, Markus Schmidiger	48 207	978 1328	Exklusivität, Leidenschaft und Kompetenz.
05 **Remax** www.remax.ch Dierikon/1999	**Rainer Jöhl** GFJJ-Franchising	87 >400	2260 2948	Grösstes Netzwerk von selbständigen Maklern unter einheitlichem Markenzeichen; professionelle Dienstleistungen.
National/überregional tätige Unternehmen				
06 **Cardis** www.cardis.ch Lausanne/2014	**Luca Tagliaboschi** Lucien Masmejan, Philippe Cardis, Luca Tagliaboschi, Yves Cherpillod	8 72	> 500 > 1000	Grösster Immobilienvermittler in der Westschweiz und dennoch menschlich und angenehm im Umgang; anerkannt professioneller Immobilienvermarkter und -dienstleister; Sotheby's- Partner.
07 **FSP Fine Swiss Properties** www.fineswissproperties.ch Herrliberg/2012	**Robert Ferfecki** Robert Ferfecki, Georg Spoerli	1 4	k.A. 20	Kleiner, diskreter Immobilienmakler mit hoher Beratungskompetenz für finanziell entspannte Privatklienten.
08 **Ginesta Immobilien** www.ginesta.ch Küsnacht/1944	**Claude Ginesta** Claude Ginesta	5 35	k.A. 110	Umfassende Immobiliendienstleistungen mit Schwerpunkt Wirtschaftsraum Zürich und Graubünden.
09 **Kuoni Mueller & Partner** www.kmp.ch Zürich/1989	**Dominik Weber** 15 Partner	2 34	> 100 > 50	Einzigartiges Geschäftsmodell mit 15 gleichberechtigten Partnern; Vermarktung, Bewirtschaftung, Baumanagement, Bewertung und umfassende Beratung.
10 **Nobilis Estate** www.nobilis-estate.com Zug/2012	**David Hauptmann** David Hauptmann	1 6	15 48	Leidenschaft für Immobilien; interdisziplinäres Team, fundiertes Wissen; Fingerspitzengefühl und Liebe zum Detail.
11 **Property One** www.propertyone.ch Zürich und Wilen / 2012	**Kevin Hinder**	3 20	> 30 > 50	Kompetenz in Investition, Entwicklung, Ausführung, Vermarktung, Nachfolgeplanung unter einem Dach.
12 **Walde & Partner** www.walde.ch Zollikon/1985	**Sabina Furler** Marianne und Gerhard E. Walde	7 58	397 271	Begleitet Eigentümer beim Verkauf und führt Käufer mit ihrer Wunschliegenschaft zusammen; persönlich, umfassend.
13 **Wüst und Wüst** www.wuestundwuest.ch Küsnacht/1954	**Beat Hürlimann** Herbert und Annelies Wüst, Markus Wüst	4 12	> 40 > 30	Boutique mit Familien-Groove für gehobenes und luxuriöses Wohneigentum; Teil der Immobiliendienstleistungs-Gruppe Intercity.
Regional tätige Unternehmen				
14 **Elliscasis Immobilien** www.elliscasis.ch Wetzikon/1998	**Christian Elliscasis** Christian und Sandra Elliscasis	1 2	16 10	Klein, fein und persönlich – kompetent und regional bedeutend.
15 **Etzel Immobilien** www.etzel-immobilien.ch Pfäffikon SZ / 1989	**Johann Candrian** Admicasa Holding	1 10	30 32	Unabhängiges Unternehmen; in der Region tätig; das komplette Dienstleistungspaket; hoch qualifizierte Mitarbeiter.
16 **Bader Immobilien Luzern** www.domba.ch Luzern/1987	**Oliver Bader** Doris Bader	1 11	98 75	Spezialist für Luxusimmobilien; hohe Fachkompetenz, persönlicher, individueller Service auf höchstem Niveau.
17 **Gribi Vermarktung** www.gribi.com Basel/2008	**Beat Jundt** Urs Gribi	6 135	73 42	Alle Immobiliendienstleistungen inhouse abrufbar; qualifizierte Fachkräfte; Premiumpartner in der Deutschschweiz.
18 **Immobilien Wyss** www.immowyss.ch Thun/2001	**Marc Wyss** Marc Wyss	1 5	> 50 32	Regional verankert und national bestens vernetzt; weitere Dienstleistungen für Liegenschaftsbesitzer.
19 **Kehl Immobilien** www.kehl-immo.ch Erlenbach/1999	**Walter Kehl** Walter Kehl	1 6	25 16	«Immobilien-Boutique», auf Qualität anstelle Quantität konzentriert; Immobilien als Kulturgut.
20 **Markstein** www.markstein.ch Baden/2002	**Marco Uehlinger** Marco Uehlinger	2 28	380 720	Etabliertes Unternehmen; breite Dienstleistungspalette; deckt den ganzen Lebenszyklus einer Immobilie ab.
21 **Maura Wasescha** www.maurawasescha.com St. Moritz / 1998	**Maura Wasescha** Maura Wasescha	1 6	5 40	Neue Wege beim «Maximum Wellbeing», um den Umgang mit exklusivsten Immobilien emotional erlebbar zu machen.
22 **Seitzmeir** www.seitzmeir.ch Zürich/1917	**Markus Nussbaum** René Schmid	1 40	70 25	Alle Immobiliendienstleistungen von der Bewirtschaftung bis zum Verkauf; dank über 100-jährigem Bestehen beste Beziehungen.
23 **Streichan** www.streichan.ch Horgen/2014	**Jenny Streichan** Jenny Streichan	1 3	14 25	Ausgewogenheit von Fakten und Emotionen; Vermarktung mit Stil und Gefühl.
PropTechs mit Fixpreisen				
24 **Immobifix** www.immobifix.ch Zürich/2009	**Walter B. Kunz** Fixpreismakler AG	1 5	173 16	Verkauf provisionsfrei zum Fixpreis; komplette Verkaufs- und Marketingarbeit professionell von A bis Z.
25 **Myhausverkauf** www.myhausverkauf.ch Wil SG / 2016	**Thomas Engel** Thomas und Sonja Engel	1 4	k.A. 7	Makler-Alternative mit Immobilienfachkompetenz; professionelle Vermarktung mit Festpreishonorar.
26 **Neho** www.neho.ch Lausanne und Zürich / 2017	**Eric Corradin** Gründer, Polytech Ventures, Investis Investment	5 19	> 30 60	Festpreisprovision unabhängig von Lage und Grösse einer Immobilie; Transparenz; All-inclusive-Leistung.
27 **Simplehouse Swiss** www.simplehouse.ch Schaffhausen/2016	**Pascal Sernatinger** Diego Schleinzer	12 21	54 24	Einsatz modernster datenbank- und internetbasierter Tools; Geld-zurück-Garantie.

***** Eigendarstellung.

ETZEL www.etzel-immobilien.ch



FOR SALE
5½-Zr.-Attikawohnung,
Pfäffikon SZ,
2,88 Mio. Fr.

SOLD
EFH, Bäch SZ.

FOR SALE
Schloss Zizers GR.

SOLD
7½-Zr.-EFH,
Küsnacht-Goldbach ZH.

KMP www.kmp.ch

allerdings kann fatale Folgen haben. Denn Objekte, die über Monate immer wieder mit sinkenden Preisen auffallen, gelten als «beschädigte Ware» und sind selbst zu einem angepassten Preis nur noch schwer verkäuflich.

Doch wie wählt man den geeigneten Makler? Nicht jedes Objekt und schon gar nicht jeder Immobilienbesitzer passt zu jedem Makler. Da sind zunächst einmal die bekannten und oft omnipräsenten Netzwerke und Franchiseunternehmen wie Betterhomes, Engel & Völkers, ERA, ImmoSky oder Remax. Dabei verstehen sich Betterhomes, ERA, ImmoSky und Remax eher als «Generalisten», die den breiten bis mittleren Bereich abdecken. Engel & Völkers bewegt sich dagegen vor allem im gehobenen Segment. Netzwerkpartner und Lizenznehmer – und letztlich ihre Kunden – profitieren von standardisierten Dienstleistungen, einem einheitlichen Marktauftritt und internationalen Verbindungen.

Im obersten Bereich bewegen sich Barnes, Christie's und Sotheby's. Sie treten am Markt allerdings nicht mit eigenen Agenturen oder Niederlassungen auf, sondern vergeben ihre Lizenzen an Premiumpartner. So ist Wüst und Wüst Exklusivpartner von Christie's für die Deutschschweiz. Seitzmeir ist Barnes-Partner in Zürich, Zug und Schwyz. In der Westschweiz arbeitet Barnes mit Gerofinance-Dunand zusammen. Cardis Immobilien geniesst die regionale Exklusivität von Sotheby's in der Westschweiz. Mit dem Einstieg in die deutsche und die italienische Schweiz hat sich Sotheby's eher schwergetan. Seit kurzem verfügt das Unternehmen nun wieder über Netzwerkpartner. Mit den gleichnamigen Auktionshäusern haben Christie's und Sotheby's übrigens nichts mehr zu tun.

Die Achse Goldküste–Zürich–Zug gilt als Haifischbecken.

Aber auch rein schweizerische Immobilienmakler sind teilweise in der ganzen Schweiz oder zumindest sprachregional tätig. Im oberen bzw. im Luxusbereich gehören dazu etwa FSP Fine Swiss Properties, Ginesta, Kuoni Mueller & Partner (KMP), Nobilis Estate, Property One, Walde & Partner sowie Wüst und Wüst. Nicht zufällig sind sie alle auf der Linie Goldküste–Zürich–Zug angesiedelt – «dem Haifischbecken der hiesigen Immobilienmakler», wie es SMK-Präsident Stoop ausdrückt. Hier sind die Preise schweizweit mit am höchsten. Allerdings ist auch die Konkurrenz am dichtesten.

Wer mit einer dieser Firmen zusammenarbeiten will, sollte vorzugsweise eine Liegenschaft im Wert von deutlich über einer Million Franken mitbringen – oder besser gleich ein ganzes Immobilienportfolio. Dafür darf man dann aber auch überdurchschnittliche und auf die persönlichen Verhältnisse zugeschnittene Dienstleistungen erwarten. Dazu gehören aufwendig gestaltete Verkaufsdokumentationen, virtuelle Rundgänge durch die Liegenschaft und allenfalls auch Inserate in Printmedien statt bloss auf Onlineplattformen. Das alles hat aller-

MARKSTEIN www.markstein.ch

FOR SALE
EFH, Kindhausen-Bergdietikon AG, ab 700 000 Fr.

SOLD
Terrassenwohnungen, Wettingen AG.

FOR SALE
Villa L'horizon, Aeugst am Albis ZH.

SOLD
Villa Belmont, Zürich.

NOBILIS www.nobilis-estate.com

dings seinen Preis. Denn solche Leistungen sind im Erfolgshonorar nicht inbegriffen und werden separat verrechnet. So können leicht noch einmal ein paar tausend Franken hinzukommen. Als Faustregel veranschlagen die Makler für Nebenleistungen bzw. Drittkosten etwa ein Prozent des Verkaufspreises.

Das entscheidende Asset solcher Spitzenmakler ist allerdings ihr persönliches Beziehungsnetz. Claude Ginesta, Philippe Mueller, Marianne und Gerhard Walde oder Annelies und Hubert Wüst sind seit Jahrzehnten im Geschäft. Sie gehören zum Establishment an der Zürcher Goldküste und weit darüber hinaus. Man trifft sie an allen wichtigen Veranstaltungen. Dort ist ihr Jagdrevier, dort knüpfen sie die Beziehungen für ihre nächsten Immobiliendeals. Der Ablösungsprozess ist allerdings im Gang. Das Ehepaar Walde übertrug die operative Leitung seines Unternehmens inzwischen an die erfahrene Immobilienfachfrau Sabina Furler. Claude Ginesta installierte soeben – wohl als ersten Schritt der Nachfolgeregelung – seinen Sohn Sascha als Leiter der neuen Niederlassung St. Moritz. Und Hubert Wüst zog sich auf das Verwaltungsratspräsidium zurück. Das Tagesgeschäft erledigt nun der Betriebsökonom Beat Hürlimann.

Die pfiffigen Newcomer

Hinter der alten, familiengeprägten Garde versuchen sich «pfiffige und manchmal etwas vorlaute Newcomer» (ein Branchen-insider) im Premiumsegment zu etablieren. So etwa Robert Ferfecki (FSP Fine Swiss Properties), David Hauptmann (Nobilis Estate) oder Kevin Hinder (Property One). Sie richten sich auch stark auf die Bedürfnisse einer internationalen Klientel aus, die vielleicht nicht den ganzen Rest ihres Lebens in der Schweiz verbringen, sondern nach ein paar Jahren wieder verkaufen und weiterziehen will. «Die Zeiten, in denen ein Immobilienkauf ein einmaliges Erlebnis im Laufe eines ganzen Lebens ist, sind vorbei», weiss FSP-Chef Ferfecki. Die heute erforderliche internationale Mobilität macht Kaufen und Verkaufen für viele Topmanager und Unternehmer zur Notwendigkeit, zumal Wohneigentum schon nach wenigen Jahren günstiger sein kann als die Miete.

Ginesta, Walde, Wüst und Wüst oder KMP sind seit langem im Geschäft.

Aber auch in den Regionen gibt es eine Reihe von Lokalkönigen, die sich in ihrem Aktivitätsgebiet eine solide Stellung aufgebaut haben. Dazu gehören beispielsweise Bader (Luzern), Bosshard (Ascona), Gribi (Basel), Kehl (Erlenbach), Streichan (Horgen), Etzel (Pfäffikon SZ), Wyss (Thun), Bentom (Zug), Seitzmeir (Zürich) oder Wasescha (St. Moritz). Sie profitieren von ihrem guten Ruf als Immobilienexperten mit gut ausgebildetem Personal, starker lokaler Verankerung und oft von ihrer langen Tradition.

Doch auch «Branchenfremde» wollen sich einen Teil des Kuchens sichern. Dazu gehören traditionell viele Kantonal- und Regionalbanken. Neuerdings sind

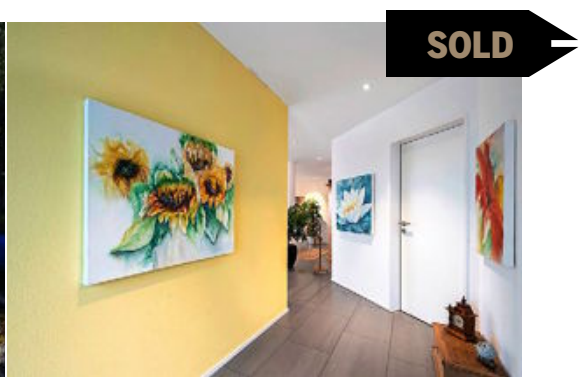
WÜST UND WÜST www.wuw.ch

FOR SALE
Villa mit Park,
Fällanden ZH.

SOLD
Jugendstilvilla,
Zürich Hottingen.

FOR SALE
Landhaus, Zofingen AG,
2,2 Mio. Fr.

SOLD
Wohnung, Brugg AG.



ERA www.eraimmobilien.ch

▸ auch Raiffeisen und Swiss Life verstärkt als Makler im Drittauftrag unterwegs. Und selbst die Immobilienplattform Homegate wollte an den Immobilienverkäufen mitverdienen. 30 Prozent ihrer Provision sollten Makler abgeben, wenn sie an interessierte Hausverkäufer vermittelt werden. Die SMK lehnte dankend ab – wie zuvor schon beim Vergleichsportal Comparis, das ein ähnliches Modell vorgeschlagen hatte.

Jung, dynamisch, frech treten die «PropTechs» an. Sie mischen den Immobilienhandel mit völlig neuen Geschäftsmodellen auf. Statt mit Erfolgsprovisionen arbeiten sie mit Fixhonoraren. Als Disruptoren mit einem Selbstverständnis à la Uber oder Airbnb wollen sie vor allem billiger sein als die etablierte Konkurrenz und sich möglichst rasch ein möglichst grosses Stück vom Kuchen erobern. Das virtuelle Spiel auf der digitalen Klaviatur soll es möglich machen. So verlangt Myhausverkauf rund 4600 bis 13 700 Franken für den Verkauf einer Liegenschaft, egal ob sie 500 000 oder drei Millionen Franken kostet. Dafür erhält man eine Online-Marktwertschätzung, eine Verkaufsdokumentation, Internetvermarktung und Verkaufsbetreuung inklusive Steuerberatung – je nach Umfang des Dienstleistungspakets. Neho verlangt für ähnliche Leistungen 7500 Franken. Hinzu kommen 200 Franken pro Besichtigungstermin. Simplehouse macht es für 4200 bis 10 060 Franken, je nach Laufzeit der Suche. Immobifix, mit Gründungsjahr 2009 längst kein Start-up mehr, begnügt sich mit pauschal 3580 Franken. Doch Vorsicht: Alle Fixpreisanbieter verlangen Anzahlungen oder gar den Gesamtbetrag im Voraus. Bleibt der Verkaufserfolg aus, gibt es ausser bei Simplehouse kein Geld zurück. Und wer Immobifix einen Auftrag gibt, muss das Verkaufsobjekt den allfälligen Interessenten selbst präsentieren.

Die „PropTechs" treten dynamisch und frech auf.

Ob sich diese Geschäftsmodelle auch in der Schweiz durchsetzen werden, ist noch ungewiss. Im Moment sind die Honorarumsätze der Makler mit Pauschalpreis noch sehr bescheiden. Das kann sich allerdings ändern. Im englischsprachigen Raum eroberten Purplebricks (GB und Australien), Redfin (USA) oder ComFree (Kanada) mit Preisen zwischen 1000 und 5000 Franken innerhalb weniger Jahre einen Marktanteil von mehreren Prozent. Purplebricks hat sich bereits zum grössten Immobilienmakler Grossbritanniens entwickelt. Aggressivster Preisbrecher ist derzeit USRealty: 139 Dollar verlangt das amerikanische Start-up für den Hausverkauf – all inclusive. Herbert Wüst räumt den Neuen jedenfalls durchaus Chancen ein, «zumindest im Standardsegment, wo der Beratungsbedarf geringer ist».

Kein Wunder, machen sich auch die traditionellen Schweizer Makler Gedanken – und manchmal auch schon Sorgen – zur Zukunft ihres Gewerbes. Ihren letzten Kongress stellten sie im vergangenen Herbst jedenfalls schon mal unter das Motto «Umbruch». ■