

Maklerberuf – Quo vadis?

Plattformen wie homegate, immoscout oder newhome.ch spriessen wie Pilze aus der Erde und stellen die Immobilienbranche auf den Kopf. Doch inwiefern sorgt die fortschreitende Digitalisierung für mehr Effizienz? Wird der Maklerberuf künftig obsolet? Fünf Fragen an den Immobilienspezialisten Stefan Schmid von Kuoni Mueller & Partner.



Stefan Schmid
Partner

Herr Schmid, beschert Ihnen die Digitalisierung Kopfzerbrechen?

Nein, überhaupt nicht, denn ich bin überzeugt, den Maklerberuf wird es auch in Zukunft noch geben. Einzig der Tagesablauf wird sich ändern. Statt Wohnungsbesichtigungen werden wir künftig eventuell mehr vor dem Computer sitzen, um Daten auszuwerten, einzupflegen und erstklassige Dokumentationen für die diversen Kanäle und Plattformen zu erstellen.

Demnach sind diese nach wie vor das A und O bei der Vermarktung?

Auf jeden Fall. Das Visuelle ist matchentscheidend. Je ausführlicher und umfassender die Präsentation, desto besser. Denn Interessenten wollen vorab möglichst genau über die gewünschte Immobilie informiert sein. Neben Grundrissen und Bildern, die den künftigen Mietern oder Besitzern die Räumlichkeiten vor Augen führen, zählen zunehmend auch Videos dazu. Sie vermitteln den Betrachtern einen 360-Grad-Rundumblick. Gerade in diesem Bereich warten noch spannende Entwicklungen auf uns. Ich denke an Drohnenaufnahmen und Virtuell Reality Realisationen, die theoretisch eine Besichtigung vor Ort erübrigen. Zurzeit sind solche Umsetzungen aber noch zu kostspielig und zeitaufwendig, um sie für den täglichen Gebrauch zu nutzen. Einzig Drohnen kommen bei uns vereinzelt zum Einsatz.

Ersetzen virtuelle Rundgänge oder Videos die Besichtigung vor Ort?

Das kann ich mir nicht vorstellen, denn wer will schon eine Katze im Sack kaufen? Aber durch eine bessere Visualisie-

rung kann der Entscheidungsprozess bei Kaufinteressierten erleichtert werden. Am Ende bleiben nur diejenigen, die wirkliches Interesse zeigen und mit denen wir dann eine Besichtigung vor Ort vereinbaren.

Das Internet bietet ausreichend Informationen, um Marktpreise zu evaluieren und den Verkauf des Eigenheims selber in die Hand zu nehmen. Wie gut sind Online-Bewertungsportale?

Wir, die wir uns täglich mit Fakten, Zahlen und Bewertungskriterien auseinandersetzen, erachten diese Instrumente lediglich als Orientierungshilfe. In der Realität sind weitaus mehr Faktoren bei der Bewertung einer Immobilie relevant als das Baujahr, die Lage oder die Gebäudesubstanz. Wie beurteilt man zum Beispiel Liebhäberobjekte? Um das zu beantworten, benötigt es umfassende Marktkenntnisse und Vergleichswerte.

Sie plädieren demnach für einen unabhängigen Makler statt Eigenvermarktung?

Ja, denn in der Regel sind Eigentümer befangen. Sie hängen an ihrem Haus und wollen eine gewisse Entschädigung, die über den Verlust hinwegtröstet. Das führt mitunter zu überhöhten Preisvorstellungen. Zudem wird der zeitliche Aufwand unterschätzt, den die Erstellung der Dokumentation, Besichtigungen, Verhandlungen und Vertragsabwicklungen mit sich bringen. Hier ist es immer von Vorteil, jemanden an der Seite zu haben, der sein Handwerk versteht und die individuellen Bedürfnisse seiner Klienten vertritt. Das schafft bislang noch kein Computer.