

Onlineplattformen bieten Spottpreise an

Angriff auf die Immo-Makler

Steigende Immo-Preise sind gut für die Vermittler: Sie sahen fette Provisionen ab. Jetzt preschen neue Akteure vor. Einer von ihnen makelt Häuser zum extrem tiefen Fixpreis.

DANNY SCHLUMPF

Die Immo-Preise explodieren. Im Durchschnitt kostet ein Schweizer Einfamilienhaus bereits mehr als eine Million Franken. Das freut die Immobilienmakler: Sie kassieren rund drei Prozent Provision pro Verkauf. Bei einem Haus für eine Million sind das satte 30 000 Franken.

Doch jetzt erhalten die klassischen Broker Konkurrenz: Neue Unternehmen greifen den Kern ihres Geschäftsmodells an. So vermittelt die Firma Neho Wohnung zum Fixpreis von 9500 Franken – egal, wie teuer die Immobilie ist. Bei einem Haus im Wert von einer Million spart der Verkäufer über 20 000 Franken Vermittlungskosten.

«Provisionen sind ein alter Zopf», sagt Eric Corradin (39), CEO von Neho. «Gerade bei den aktuellen Immobilienpreisen sind sie nicht mehr gerechtfertigt. Der Aufwand der Vermittler hat sich ja nicht verändert.»

Möglich wird die drastische Kostenreduktion durch Digitalisierung: Neho wickelt das Geschäft über eine Onlineplattform ab – von der Schätzung der Immobilie über virtuelle Rundgänge bis zur Ausschreibung. «Wir haben den Papierkram auf das absolute Minimum reduziert», sagt Corradin. «Damit sparen wir Zeit und Kosten.»

Mit Erfolg: Die 2017 gegründete Firma beschäftigt heute über 70 Angestellte; 2018 machte sie einen Umsatz von 500 000 Franken. 2020 lag er bei 7 Millionen –

für diese Jahr rechnet Corradin mit 14 Millionen Franken. «Gemessen an der Anzahl Verkäufe sind wir bereits der grösste Immobilienvermittler im Land», so der Neho-Chef.

Den Verkauf selbst erledigt auch bei Neho ein Makler vor Ort. **Anders operiert die Plattform HomeDeal24: Sie verzichtet sogar auf ein eigenes Broker-Netz.** «Wir sind der erste voll digitalisierte Immobilienvermittler der Schweiz», sagt CEO Emmanuel Hoffmann (42).

Deshalb kann er einen Fixpreis setzen, der kaum zu unterbieten ist: **969 Franken pro Verkauf.** Inbegriffen sind Immobilienbewertung, Vorlagen für das Verkaufsdossier, ein befristeter Support und Inserate bei Homegate. Vor einer Woche ging die Plattform online – und verzeichnet schon jetzt regen Betrieb.

Den neuen Akteuren gemeinsam ist ihr Selbstbewusstsein. So hat HomeDeal24 ein Werbevideo drehen lassen, das direkt auf den klassischen Typ des Provisionen-Brokers zielt, der auf Kosten der Kunden ein Luxusleben am Comerseel führt – bis er samt Champagnerglas in den eigenen Swimmingpool fällt.

Die Ansage ist klar: Eure Zeit ist vorbei! **«Wir wollen das verkrustete System aufbrechen»**, sagt Emmanuel Hoffmann.

Werden herkömmliche Makler damit überflüssig? «Das wurde schon vor 20 Jahren angekündigt, als die ersten Portale wie Homegate auf den Markt kamen», sagt Immobilienexperte Andreas Loepfe (57) von der Uni Zürich.

Mit den neuen Vermittlungsplattformen liessen sich gute Resultate erzielen. «Aber der persönliche Kontakt bleibt ein wichtiger Faktor. **Gute Verkäufer mit persönlichen Qualitäten holen in der Regel mehr heraus.»**

Davon ist auch Christine Hegglin (42) überzeugt, Geschäftsführerin der Zuger Makler-Firma Hegglin Group AG. Sie bleibt beim Provisionsmodell. Allerdings: «Digitalisierung können wir auch», sagt Hegglin. Ihr Unternehmen entwickelt eine **neue App, die das zentrale Dilemma des aktuellen Immobilienmarktes beseitigen soll.** Dort trifft gerade eine enorme Nachfrage auf ein schrumpfendes Angebot. Die paradoxe Folge: «Es gibt sehr wohl Eigentümer, die verkaufen wollen», sagt Hegglin. «Aber sie haben Angst, anschliessend nichts Neues zu finden – und schreiben ihr Objekt deshalb nicht aus.»

Hegglin's Lösung für diese Zwickmühle: Tauschen! Die Immo-Tinder-App verbindet die Familie, die mehr Wohnraum sucht, mit dem Rentnerpaar, dem das eigene Haus mit Garten zu gross geworden ist. Wie bei der bekannten Dating-App erstellen die Kunden ein Profil ihres Objekts und suchen nach dem passenden Tauschpartner. Gibt es einen Match, stellt die Firma den Kontakt her. Dann werden die zunächst anonymisierten Daten für die beiden Parteien sichtbar – und das Tauschgespräch beginnt.

Provision oder Fixpreis? Kaufen oder Tauschen? Klar ist: Die Digitalisierung bringt Schwung in den Schweizer Immo-Markt. ●

Die neuen Onlineplattformen suchen die Konfrontation. Das Werbevideo HomeDeal24 zeigt den klassischen Provisionen-Makler als Profiteur, dessen Sturz programmiert ist.



Gopfried Stutz!

Claude Chatelain

Publizist

claude.chatelain@ringier.ch



Gratis gibts nicht

Heute beginnen wir mit einem Test: Sie lassen je 30 000 Franken von zwei verschiedenen fachkundigen Personen nach bestem Wissen und Gewissen anlegen. Nach einem Jahr ziehen Sie Bilanz: A erzielt eine Rendite von 7 Prozent; B bringt es lediglich auf 3 Prozent. Wer hat den besseren Job gemacht? Die richtige Antwort lautet: Ich weiss es nicht.

Um die Antwort zu kennen, müsste man wissen, welches Risiko die beiden eingegangen sind. Gut möglich, dass jene mit den 7 Prozent ein höheres Risiko eingegangen ist. Sie hätte die höhere Rendite mit einem erhöhten Risiko erkaufte.

Jede Geldanlage ist mit Risiken verbunden. So etwas wie ein Gratis-Mittagessen gibt es nicht, sagte einst Milton Friedman: «There is no such thing like a free lunch.»

Also gehen wir hier der Frage nach, wie in der Finanzmarkttheorie das Risiko gemessen wird. Die gängigste Masszahl fürs Risiko ist die Volatilität: Aktien- oder Obligationenkurse schwanken. Je grösser die Schwankungen, desto grösser die Risiken.

Mich hat diese Betrachtungsweise nie wirklich überzeugt. Relevant mögen Schwankungen in der kurzfristigen Sicht sein. Wenn es an der Börse kracht und das Wertschriftenportfolio Ende Jahr wegen eines hohen Aktienanteils eine himmeltraurige Performance aufweist, werden ganz viele Leute schlecht schlafen. Zum Beispiel Finanzverantwortliche von Unternehmen, die den roten Saldo dem Verwaltungsrat erklären müssen.

Im Unterschied zum Finanzchef eines globalen Konzerns kann es einem Privatanleger egal sein, wenn sein Portfeuille Ende Jahr im Minus liegt – und er dadurch weniger Vermögenssteuern bezahlen muss. Massgebend ist allein die mehrjährige Performance.

Mögen Aktien stärker schwanken als Obligationen, langfristig erzielen sie eine höhere Rendite.

Die Volatilität ist mir persönlich weitgehend egal. Ganz anders verhält es sich mit Ausfallrisiko. Als ehemaliger Aktionär von Swissair weiss ich, wovon ich rede. Ich kaufte erst dann Aktien, als sie für ein paar wenige Franken zu haben waren. Ich hielt es nicht für möglich, dass unsere stolze Airline Konkurs gehen könnte. Ich hielt Swissair für too big to fail, wobei damals kaum jemand wusste,

was es mit dieser Wortschöpfung auf sich hat.

Zur Minimierung des Ausfallrisikos gibt es ein gutes Instrument: Anlagefonds. Also ein Korb ganz vieler Wertschriften. Wobei es Aktienfonds, Obligationenfonds oder auch gemischte Fonds gibt. Und bei diesen gemischten Fonds, auch Strategiefonds genannt, heisst es: Je grösser der Aktienanteil, desto grösser das Risiko.

Da haben wir es wieder: das Risiko. Je grösser der Aktienanteil, desto grösser die Kursschwankungen. Das ist höchstens relevant für Institutionen, die ihr Risiko- und Anlageverhalten auf Jahresbasis anlegen. Ich selber würde für mich nie einen gemischten Fonds kaufen. Die Jahresperformance interessiert mich nicht.

«Für alle, die ihr Ausfallrisiko minimieren wollen, gibt es ein gutes Instrument: Anlagefonds»