

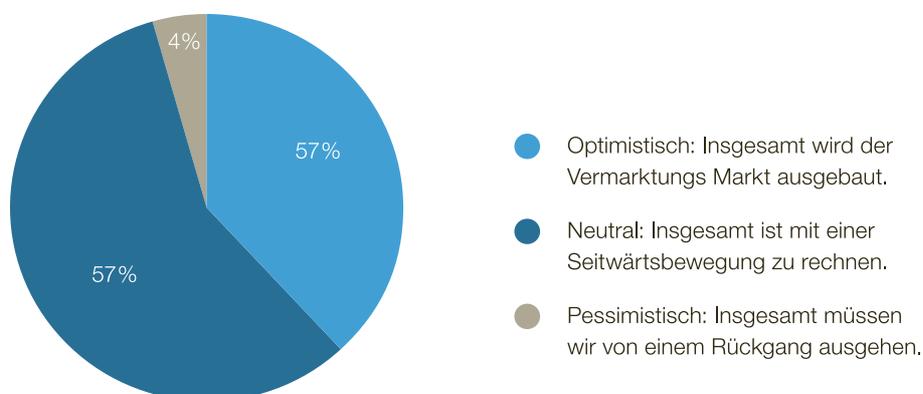
## Die Schweizer Immobilienmaklerinnen und -makler sind verhalten optimistisch für 2025

**Zürich, 21. November 2024. – Die Schweizer Qualitäts-Maklerinnen und -Makler blicken insgesamt mit neutralen bis optimistischen Erwartungen in die Zukunft: In einer grossen Umfrage der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) unter allen Mitgliedern rechnen 38 Prozent für 2025 mit einer Marktausweitung und 57 Prozent gehen von einer Seitwärtsbewegung im Bereich der Immobilienvermarktung aus. Als grösste Herausforderung sehen die Maklerinnen und Makler das zunehmend unrealistische Preisbewusstsein seitens Verkäuferschaft, aber auch seitens Käuferschaft – und damit verbunden eine fehlende Sensibilität für die aktuellen Entwicklungen im Markt. Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) ist das grösste Immobilienmakler-Netzwerk der Schweiz und der erste Ansprechpartner in allen Fragen der Immobilienvermarktung.**

Der regional sehr fragmentierte Schweizer Immobilienmarkt hat sich noch nicht beruhigt, obwohl der Hypothekenzins sich längst wieder auf sehr tiefem Niveau eingependelt hat und die zumindest kurz- und mittelfristigen Aussichten bezüglich Zinsbelastung rosig sind. Noch ist ein Ab- und Herantasten im Gange. Ein Abtasten, um die Grenzen auszuloten, ein Herantasten, um die neuen Realitäten einschätzen zu können. Im Markt herrscht noch immer Unsicherheit.

### Optimistische Erwartungen für das nächste Jahr

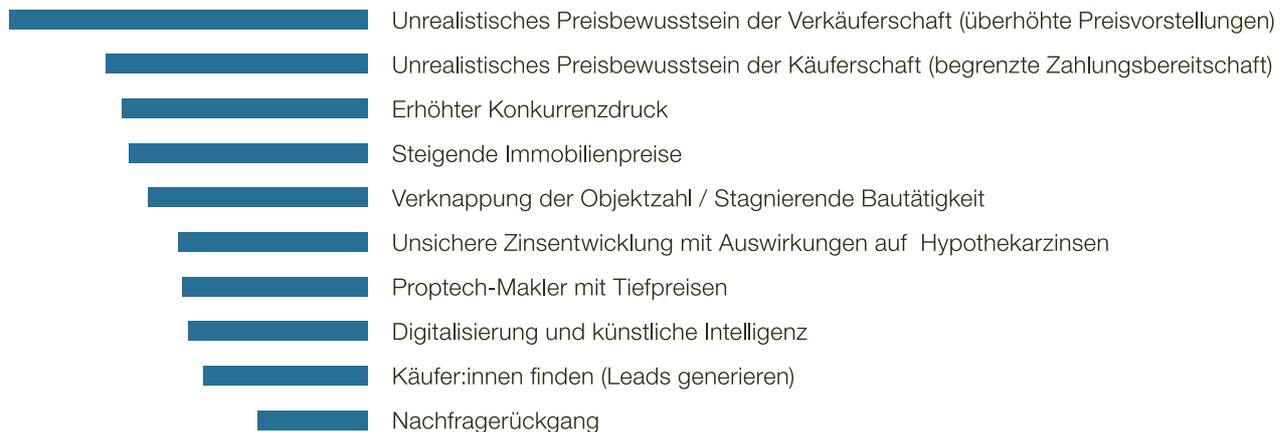
Trotz dieser Unsicherheiten im Markt sind die zertifizierten Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) für das kommende Jahr 2025 in ihren Erwartungen ganz grundsätzlich neutral bis optimistisch. Nur gerade 4 Prozent gehen von einem Rückgang des Marktvolumens aus. 57 Prozent rechnen mit einer neutralen Entwicklung ohne Ausschläge in die eine oder andere Richtung. 38 Prozent sind von einer Ausweitung des Vermarktungsmarktes überzeugt.



## Fehlendes Preisverständnis als grösste Herausforderung

Das abrupte Ende der langen Tiefzinsphase führte in den letzten zwei Jahren zusammen mit den strikter gewordenen Belehnungsvorschriften und den unberechenbareren Finanzierungskosten der Banken zu einer spürbaren Abkühlung der Nachfrage – in erster Linie ausserhalb der Metropolitanregionen. Immobilienkäuferinnen und -käufer sind sich wieder bewusst geworden, dass es die Möglichkeit des Hypothekarzins-Anstieges grundsätzlich gibt. Dass sich in der Zwischenzeit die Zinsen längst auf tiefem Niveau stabilisiert haben, vermag die aktuelle Unsicherheit noch nicht restlos zu eliminieren. Gleichzeitig träumt die Verkäuferschaft in vielen Fällen weiter vom Eldorado vergangener Superlativen, verbunden mit entsprechend hohen Forderungen. Viele Verkäuferinnen und Verkäufer wollten sich mit der neuen Normalität bei den Immobilienpreisen (noch) nicht auseinandersetzen. Dies führt nicht selten zu einem steigenden Unverständnis zwischen Verkäufern und Käufern und erschwert die Immobilienvermarktung.

Entsprechend sehen die Maklerinnen und Makler der SMK im unrealistischen Preisbewusstsein der Verkäuferschaft für 2025 die grösste Herausforderung. Aber ebenso unrealistisch ist vielerorts das Preisbewusstsein der Käuferschaft, die die regionalen Unterschiede in der Preisdynamik weitgehend zu ignorieren scheint. Fakt aber bleibt für alle: Der Markt bestimmt den Preis.



## Erfahrung, Vertrauen und Beratung sind erfolgsentscheidend

Weil für qualitäts- und wertebewusste Maklerinnen und Makler die Immobilienvermarktung sehr stark ein „People Business“ ist und vom Vertrauen lebt, schätzen sie auch in Zukunft die Faktoren „Erfahrung“, „Vertrauen“, „Beratung“, „Fachkenntnisse“ und „Marktkennntnisse“ als absolut zentral und erfolgsentscheidend ein.



Im Wettbewerbsumfeld im Immobilienmarkt ist es für Verkäufer aber auch für Interessenten entscheidend zu erkennen, wem sie vertrauen können. Es ist eine profilierte Positionierung als ausgewiesene Maklerin und ausgewiesener Makler, die genau dieses Vertrauen schafft. Zum Qualitätsausweis gehören die Erfahrung, die zertifizierte Fachexpertise und die profunden Marktkennntnisse. Denn damit erhalten die Kundinnen und Kunden die Sicherheit, dass die Beratung und alle Dienstleistungen voll und ganz auf ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten werden.

## Die Fokusthemen für 2025

In dieser Beratung nimmt das Wissen rund um die Nachhaltigkeits-Anforderungen für Immobilien zu. Für ausgewiesene Maklerinnen und Makler ist es demnach eine Notwendigkeit, die mit ESG verbundenen Aspekte in der Immobilienwirtschaft zu verstehen. Auch in enger Zusammenarbeit mit den vier weiteren Fachkammern der SVIT five. „Nachhaltigkeit“ steht als Fokusthema bei den Mitgliedern der SMK dann auch an oberster Stelle für 2025. Zusammen mit den Themen „Fachkräftemangel“ und „Objektmangel“. Aufgrund der komplexer werdenden Berufsbilder mit laufend steigenden Ansprüchen an das individuelle Know-how wachsen die Herausforderungen in der Rekrutierung von qualifizierten Fachkräften. Und die Wohnbautätigkeit kommt nach wie vor nicht in Fahrt. Der Immobilienmarkt wird weiter verknappt, das Angebotsdefizit wächst kontinuierlich.



Darüber hinaus ersehen die Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer in den Fragen nach neuen Wohnformen, im Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) und in der demografischen Entwicklung die wichtigsten, unmittelbar anstehenden Themen.

### **Über die Schweizerische Maklerkammer (SMK)**

Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) ist das Expertengremium für die Immobilienvermarktung der SVIT five, den fünf Fachkammern des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) und vereint die professionellen und erfolgreichen Immobilienmaklerinnen und -makler der Schweiz im grössten Makler-Netzwerk. Mitglied werden und das Gütesiegel der SMK tragen dürfen nur ausgewiesene Maklerinnen und Makler, die über ein strenges Qualitätsmanagement verfügen und dieses in wiederkehrenden Überprüfungen bestätigen. Dies garantiert den Kundinnen und Kunden eine erstklassige Beratung dank ausgewiesener Professionalität und hohem Berufsethos. Die Möglichkeiten einer fachkundigen Vermarktung werden optimal ausgeschöpft. Zudem wird der bestmögliche Preis dank Marktkenntnis, solider Objektbewertung und ganzheitlicher Betrachtung garantiert.

### **Mehr Informationen**

[www.maklerkammer.ch](http://www.maklerkammer.ch)

### **Weitere Auskünfte**

Schweizerische Maklerkammer SMK

Ruedi Tanner

Präsident

Telefon: 031 385 19 19

E-Mail: [ruedi.tanner@wirtzanner.ch](mailto:ruedi.tanner@wirtzanner.ch)  
[welcome@smk.ch](mailto:welcome@smk.ch)