



Unerwünschte Anrufe

## Aggressive Immobilienmakler verärgern Eigenheimbesitzer

Um Häuser in der Zürichseeregion zu kaufen, gehen manche Immobilienfirmen dreist vor: «Was, wenn wir Ihnen ein unverschämt gutes Angebot machen?»

Publiziert heute um 05:30 Uhr, Raphael Meier

In Kürze:

Eine Familie im Bezirk Meilen wurde wiederholt unaufgefordert von Maklern kontaktiert, die ihr Haus kaufen wollen.

Die Schweizerische Maklerkammer kritisiert das Vorgehen als unprofessionell und unseriös.

Solche Telefonanrufe ohne Zustimmung sind laut Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb rechtlich problematisch.

Ein Einfamilienhaus mit viel Umschwung in einer Gemeinde am rechten Zürichseeufer. Was für Familie Pfister (Name geändert) seit vielen Jahren einfach ihr «Zuhause» ist, sehen andere als eine «Immobilie mit Rentabilitätspotenzial». Denn laut geltender Bau- und Zonenordnung könnte hier längst ein deutlich grösseres Mehrfamilienhaus stehen.

«Wir sind es inzwischen gewohnt, dass Leute unser Haus kaufen wollen», sagt die Leserin, die lieber anonym bleiben möchte. Obwohl das Haus nie inseriert wurde, würden schon seit Jahren regelmässig Flyer für kostenlose Hausschätzungen im Briefkasten landen. Neu sei nur die Dreistigkeit, mit der die Makler Pfisters Haus kaufen wollten.

### Begehrtes Bauland

So etwa, als vor einiger Zeit das Telefon klingelte. Am anderen Ende der Leitung stellte sich eine Mitarbeiterin einer Zuger Immobilienfirma vor: «Sie sagte, gesehen zu haben, dass wir ein Grundstück mit viel ungenutztem Land besässen», erzählt die Mutter. Da sich die Firma genau auf solche Neubauten und Aufstockungen spezialisiert habe, sei sie sehr am Grundstück interessiert.

«Ich antwortete ihr, dass wir grosse Freude an unserem Garten hätten und diesen auch gerne pflegten.» Doch die Maklerin liess nicht locker: «Was, wenn ich Ihnen ein unverschämt gutes Angebot mache?» Etwas überrascht, fragte Pfister, wie viel dies denn wäre. Weil sie dann keinen konkreten Betrag nennen wollte, endete das Gespräch auch schnell wieder.

Einige Tage später lag dann ein Schreiben der besagten Firma im Briefkasten. Die Liegenschaft passe «sehr gut in das Suchprofil» des Unternehmens, weshalb es gerne mögliche «Nutzungspotenziale» besprechen würde. Beigelegt waren die Beispielrechnungen zweier Liegenschaften, bei welchen durch Sanierung oder Umbau eine Millionensumme verdient worden sein soll.

### Maklerkammer kritisiert Vorgehen

In der Fachsprache nennt man solche unerwünschten Anrufe «cold calls» oder auch «Kaltakquise». Manche Maklerfirmen nutzen diese Methode seit Jahrzehnten. Teilweise werden sogar Todesanzeigen durchforstet oder Kontaktsammlungen von Datenanbietern eingekauft, um so neue Kunden zu gewinnen. Wie die Zuger Immobilienfirma an die Daten der Familie Pfister gekommen ist, will sie gegenüber dieser Redaktion trotz mehrerer Kontaktversuche nicht beantworten.

Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) kritisiert diese Art der Kundengewinnung: «Für unsere Mitglieder kommt



diese Aggressivität nicht infrage», sagt Präsident Ruedi Tanner, der selbst ein Immobilienunternehmen in Bern führt. Das Beispiel zeuge von wenig Expertise in der Immobilienvermarktung und noch weniger Bewusstsein für die Bedeutung von Vertrauen.

Zwar würden auch professionelle Maklerinnen und Makler das vorhandene Verdichtungspotenzial analysieren. Jedoch würden sie dies nicht in einem telefonischen Erstgespräch, sondern im Rahmen einer individuellen Beratung thematisieren. «Gerade neue Wettbewerber, wie Fixpreis- oder Gratisanbieter, buhlen mit verlockenden Versprechungen um die Gunst Verkaufswilliger», sagt der Präsident. Dass in vielen Regionen das Angebot nicht der Nachfrage entspreche, erhöhe natürlich den Druck, neue Kunden zu gewinnen.

Und diese Schere zwischen gesuchtem und angebotenen Wohnraum ist im Kanton Zürich besonders zu spüren. Laut einer kürzlich veröffentlichten Analyse der Volkswirtschaftsdirektion müssten bis 2040 jährlich rund 7600 Wohnungen gebaut werden, um das erwartete Haushaltswachstum zu bewältigen. Die letzten fünf Jahre lag der sogenannte Wohnbausaldo jedoch stets darunter, teils sogar um Tausende von Einheiten. Ein Ende der Knappheit ist also nicht in Sicht.

### Unlauterer Wettbewerb

Die verbleibenden Verkaufsobjekte sind deshalb hart umkämpft – weshalb Makler des Öfteren zu solch aggressiven Kaltakquisen greifen. Solche sind für Hausbesitzer nicht nur mühsam, sie sind auch aus rechtlicher Sicht problematisch: «Auch für Immobilienmakler gelten die Vorschriften des Bundesgesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb», sagt André Bähler, Leiter Politik und Wirtschaft bei der Stiftung für Konsumentenschutz.

Telefonanrufe seien nur erlaubt, wenn der Angerufene bereits Kunde sei, sein Einverständnis gegeben habe oder seine Nummer ohne Sterneintrag im Telefonbuch stehe. «In allen anderen Fällen sind solche Anrufe illegal», sagt Bähler. Auch bei der Familie Pfister, wo keine der drei Bedingungen erfüllt wurde, war der Anruf folglich unzulässig.

Grundsätzlich gilt: «Wer tatsächlich sein Haus oder seine Wohnung verkaufen will, sollte den Auftrag nicht dem erstbesten Maklerbüro geben, das anruft, sondern sich Zeit nehmen und einen seriösen Anbieter suchen», sagt Bähler. Dem stimmt auch SMK-Präsident Tanner zu. Wann immer man sich bedrängt fühle, solle man auf kein Angebot eingehen und den Telefonanruf beenden.



Web Ansicht



Rund um den Zürichsee ist Bauland begehrt. Hausbesitzer erhalten deshalb unerwünschte Anrufe von Immobilienmaklern. Symbolfoto: Keystone



Ruedi Tanner ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer, deren Mitglieder sich zur Einhaltung strenger



Web Ansicht

Standesregeln verpflichten.Foto: PD