

Der Weg zum besten Immobilien-Deal

Top 100 Wer ein Haus bauen, kaufen, vermieten oder veräussern möchte, ist meist auf die Hilfe von Profis angewiesen. Wir verraten, worauf man bei deren Auswahl achten muss.

von MATTHIAS MEHL

IMMOBILIENMARKT

Die richtige Wahl: Welche Unternehmen und Experten machen in der Branche den Unterschied aus?

Es brodelt im Schweizer Immobilienmarkt. Der Grund dafür: Die Kluft zwischen Angebot und Nachfrage öffnet sich immer mehr. Dies bestätigen auch die Ergebnisse der «Immobilienumfrage 2024», die der Hauseigentümerverband (HEV) Schweiz kürzlich publizierte. An der Befragung nahmen über 300 Immobilienexperten aus allen Regionen der Schweiz teil. Sie kommen zum Schluss, dass sich der Zugang zu Wohneigentum hierzulande konstant erschwert. Vor allem für Familien und junge Käufer stelle es eine wachsende Herausforderung dar, ihren Traum vom Eigenheim zu verwirklichen, kommentiert HEV-Schweiz-Direktor Markus Meier die Ergebnisse. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen, denn während die Nachfrage nach Einfamilienhäusern, Eigentumswohnungen und Mehrfamilienhäusern zunimmt, bleibt das Angebot vielerorts knapp - oder geht sogar zurück. Verschärft hat sich die Lage auch beim Bauland: Weil der wachsende Bedarf auf ein schrumpfendes Angebot trifft, schiessen die Preise in die Höhe. Zur Veranschaulichung: 2018 kostete ein Quadratmeter unbebaute Wohnfläche in der Stadt Zürich noch durchschnittlich 4273 Franken. 2023 musste man ►

«Top Immobilienexperten in der Schweiz 2025»



A–L

	An- und Verkauf	Vermietung	Immobilienbewertung	Bewirtschaftung/ Hausverwaltung	Bauherrenberatung und -vertretung	Immobilienfinanzierung	Digitalisierung für die Immobilienbranche (Proptech)
Abacus							
Alfred Müller							
AMBASSADOR Immobilien und Verwaltungs AG							
arealis							
Arlewo							
avenaris							
Avobis							
Basellandschaftliche Kantonalbank							
Basler Kantonalbank							
Bättig & Bucher Immobilien							
Beta Projekt Management							
Brandenberger Ruosch							
Burckhardt Immobilien							
C. Vanoli Gruppe							
Caretta Weidmann							
CBRE							
Crowdhouse							
CSL Immobilien							
Doris Bader Immobilien							
Emch+Berger Gruppe							
emonitor							
Engel & Völkers							
Ettinger Partner							
Exklusiv Immobilien							
Fahrländer Partner Raumentwicklung (FPRE)							
falck							
feyn							
GEMAG Gebrüder Müller							
Gewerbe-Treuhand							
Ginesta Immobilien							
GOLDINGER Immobilien							
H&B Real Estate							
HAMERO Immobilien							
Haupt Immobilien							
Helbling Immobilien & Verwaltungs AG							
Helvetia Immobilien							
HEV Verwaltungs AG							
HEV Zürich							
Holinger Moll Immobilien							
IAZI CIFI							
Intercity Group							
IT3 Immobilien Treuhand							
JLL							
Julius Bär Real Estate							
Keller Immobilien							
KPMG							
Leu & Partner							
Livit							
Loanbox							
Luzerner Kantonalbank							

M–Z

	An- und Verkauf	Vermietung	Immobilienbewertung	Bewirtschaftung/ Hausverwaltung	Bauherrenberatung und -vertretung	Immobilienfinanzierung	Digitalisierung für die Immobilienbranche (Proptech)
Markstein							
Matma Immobilien							
Mobimo							
Müller & Schuhmacher							
Musegg Immobilien							
Naef & Partner							
Neho							
Niederer							
Novalytica							
Pfannenstiel Immobilien							
PMB Gérance							
pom+							
Primus Property							
Privera							
propti							
Property Captain							
Property One							
PSP Swiss Property							
PwC							
Raiffeisen Schweiz							
RE/MAX							
Read Conseil Immobilier							
Redinvest							
Regimo							
Resolve							
Righetti Partner Group							
SaXer Immobilien & Verwaltungen							
Scandens							
Schaeppi Grundstücke							
Schaffhauser Kantonalbank							
Seitzmeir							
Sidenza							
smeyers Immobilien							
Sotheby's International Realty							
SPG One							
St. Galler Kantonalbank							
Swiss Life							
Tend							
The Location Group							
Topik							
Truvag							
UBS							
Valiant Bank							
Von Graffenried Immobilien							
Walde Immobilien							
WELCOME Immobilien							
Wirz Tanner							
Wüest Partner							
ZIBAG - Zentrum für Immobilienbewertung							
Zürcher Kantonalbank							

► für das gleiche Stück Land einen Tausender mehr berappen.

Natürlich ist diese Entwicklung nicht per se nur schlecht: Das angespannte Marktumfeld eröffnet all denjenigen interessante Chancen, die eine Immobilie besitzen oder über Bauland verfügen und mit einem Verkauf liebäugeln. Laien stehen dabei schnell vor der Frage, wer ihnen helfen kann, einen angemessenen Preis zu erzielen. Die Antwort hat das Marktforschungsunternehmen Statista parat: Im Auftrag von BILANZ hat es die 100 «Top Immobilienexperten in der Schweiz 2025» ermittelt und ausgezeichnet. Für die Erstellung dieser Bestenliste wurden Tausende Branchenkenner sowie Kunden von Immobilienexperten zu ihren Einschätzungen und Erlebnissen befragt (die Auflistung sowie die Details zur Befragungsmethodik finden Sie auf Seite 79).

WER KANN WAS?

Die Liste gibt Aufschluss über die Kompetenzen und Spezialisierungen der jeweiligen Immobilienunternehmen. Zu diesem Zweck wurde deren Angebot in Kategorien wie «Immobilienbewertung», «Bauherrenberatung» oder «Finanzierung» unterteilt. Wer also von der hohen Nachfrage nach Wohneigentum und Bauland profitieren möchte, sollte einen Blick auf die Kategorie «An- und Verkauf» werfen. Hier finden sich alle Immobilienprofis, die einen bei diesem Vorhaben unterstützen können. Die Auswahl eines möglichen Partners kann man dann anhand individueller Faktoren sowie persönlicher Vorlieben vornehmen.

Worauf sollte man dabei besonders achten? «Es gibt zwei Qualitätsmerkmale, die für die Sondierung eines möglichen Immobilienpartners unabdingbar sind», erklärt Marcel Hug, CEO des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft (SVIT). «Namentlich sind das die Ausbildung und die praktische Erfahrung der jeweiligen Fachperson.» So sollte ein Makler, der einen beim Kauf oder beim Verkauf einer Immobilie berät, idealerweise über einen Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung/-vermarktung verfügen oder als diplomierter Immobilienreuhänder tätig sein. «Anhand dieser Qualifikationen kann man eine gute erste Vorauswahl treffen», erklärt Hug.

Natürlich sind die formale Ausbildung sowie das dicke Auftragsbuch eines Maklers allein noch keine Garanten für eine



MINDESTENS EBENSO WICHTIG WIE DIE FACHLICHEN KOMPETENZEN IST DAS NETZWERK EINES MAKLERS.

reibungslose Zusammenarbeit - und bedeuten gemäss Marcel Hug auch nicht automatisch, dass man für das eigene Objekt oder Bauland den besten Preis erhält. «Mindestens ebenso wichtig wie die fachlichen Kompetenzen ist nämlich das Netzwerk, über das ein Makler verfügt.» Hier dürfe man sich nicht von wohlklingenden Agenturnamen blenden lassen, denn oftmals arbeiten Immobilienprofis in einem Franchisesystem. Man komme daher nicht darum herum, die Person individuell kennenzulernen, sich einen Eindruck von ihrer Arbeitsweise zu verschaffen und dann

zu entscheiden, ob das Gegenüber für einen passt oder nicht. «Ausserdem sollte man als Verkäufer nach den Referenzen des Maklers fragen, also nach erfolgreich abgeschlossenen Verkäufen von Immobilien, die dem fraglichen Objekt ähneln.»

UNABHÄNGIGKEIT ZÄHLT

Für Roger Kuhn, Verkaufs- und Bewertungsleiter des HEV Zürich, spielt bei der Maklerwahl auch der Aspekt der Unabhängigkeit eine Schlüsselrolle: «Ein Makler sollte weder zum Objekt noch zum Verkäufer eine persönliche Verbindung haben und auch nicht an weitere Unternehmen gebunden sein», betont er. Wenn ein Makler quasi als Nebenerwerb Versicherungen oder Hypotheken von Drittanbietern verkauft, kann das seine Unvoreingenommenheit einschränken. «Makler sollten in der Lage sein, ihren Lebensunterhalt mit ihrem Kernbusiness zu bestreiten und sich dabei zu 100 Prozent für ihre Auftraggeber und ihre Ansprüche einzusetzen.» Dies gilt natürlich nicht nur bei einem Verkauf, sondern auch für den Fall, dass man selbst eine Immobilie erwerben möchte: «Nur bei einem wirklich unabhängigen Partner kann ich davon ausgehen, dass er für mich den besten Preis herausholt und die ►



STATISTA-SIEGEL

Die Top-Liste der Immobilienexperten wurde in einem aufwendigen Verfahren erstellt.

► Aspekte, die mir bei einer Immobilie wichtig sind, umfassend berücksichtigt.»

Apropos bester Preis: Gemäss Roger Kuhn muss man sich darüber im Klaren sein, dass dieses Pendel in zwei Richtungen schwingt. Daher sollte man auf die Reputation eines Maklers achten: Geniesst dieser den Ruf, immer den maximalen Kaufpreis für seine Mandanten zu erzielen, ist er zwar der perfekte Partner für einen Verkauf. «Doch wenn ich mir selbst den Traum vom Eigenheim erfüllen möchte, bin ich bei ihm als Käufer wahrscheinlich nicht optimal aufgehoben.»

DIE KOSTENLOSE SCHÄTZUNG

Es könne deshalb nie schaden, sich im Vorfeld selbst darüber zu informieren, welche Kauf- und Verkaufspreise für das jeweilige Objekt realistisch sind. Hierfür eignen sich sogenannte «hedonische Schätzungen»: Dabei wird der Immobilienwert basierend auf den tatsächlich erzielten Verkaufspreisen von vergleichbaren Liegenschaften geschätzt. Viele Banken stützen sich bei der Hypothekenver-



DER PERFEKTE PARTNER FÜR EINEN
IMMOBILIENVERKAUF IST WOMÖGLICH
DER FALSCHER FÜR EINEN KAUF.

Foto: Unsplash

ANZEIGE

15
JAHRE

the fine art of
construction®

RIGHETTI PARTNER
GROUP®

www.righettipartner.ch



«Besonders empfohlen»

gabe auf solche hedonischen Schätzungen ab. Der Vorteil für die Kunden: Die Bewertung erfolgt schnell, objektiv - und wird oftmals kostenlos erbracht. Damit erhält man einen guten Richtwert für den zu erwartenden Preis einer Immobilie.

Bei vergleichsweise «unkomplizierten» Objekten reicht der hedonische Ansatz oftmals sogar aus, um den Marktwert präzise abzubilden. Marcel Hug vom SVIT: «Wenn wir zum Beispiel von einer 4,5-Zimmer-Wohnung in Wallisellen oder in Bern-Belp sprechen, lässt sich die Preisschätzung mit solchen Tools problemlos vornehmen.» Hier reiche es also absolut aus, wenn ein Bankberater einen Richtpreis festsetze.

LUFTSCHLÖSSER BEWERTEN

Schwieriger wird die Situation hingegen, wenn man das Potenzial eines «ausgefalleneren» Objektes erfahren möchte. «Haben wir es etwa mit einer Dachwohnung in einer umgenutzten Fabrik in Volketswil zu tun, müssen wir weitere Faktoren in Betracht ziehen, wodurch das hedonische Modell an seine Grenzen kommt.» In sol-

chen Fällen sei es sinnvoll, einen Experten für die Immobilienbewertung beizuziehen. Auch dieser Tätigkeit hat Statista in ihrer Top-100-Liste eine eigene Kategorie gewidmet: die «Immobilienbewertung».

In welchen weiteren Situationen sollte man einen professionellen Immobilienbewerter zurate ziehen? «Sie sind eigentlich immer dann Pflicht, wenn man den Wert von Bauland abschätzen muss», so Hug. Und auch beim Kauf von Objekten, die sich noch im Bau befinden, sei die Zusammenarbeit mit einem Bewerter meist Gold wert. «Denn häufig sieht man sich als Käufer mit der Situation konfrontiert, dass man mit einem Objekt liebäugelt, das erst auf einer Planungsskizze existiert.» In einem solchen Fall empfiehlt es sich, einem Immobilienbewerter den Baubeschrieb eines Hauses oder einer Liegenschaft zukommen zu lassen, damit dieser das geplante Projekt hinsichtlich der Ansprüche seines Mandanten analysiert. «Das kostet zwar etwas, kann einen aber potenziell vor einer deutlich teureren Fehlinvestition bewahren», erklärt der SVIT-CEO.

Für Roger Kuhn vom HEV Zürich ist das Beiziehen eines Immobilienbewerbers auch dann unverzichtbar, wenn der Wert eines Bauwerks dafür ausschlaggebend ist, ob man das Objekt verkaufen möchte oder nicht. «Viele Immobilienbesitzer müssen sich im Alter fragen, ob sie ihr Haus veräussern, behalten oder einfach innerhalb der Familie weitergeben wollen.» Wenn ein Verkauf erst ab einer gewissen Preishöhe infrage kommt, sei eine vertiefte Einschätzung durch einen Profi unabdingbar. «Wer hingegen einfach nur die Neugier hinsichtlich des Werts des eigenen Häuschens stillen möchte, ist mit hedonischen Tools bereits bestens bedient.»

Wer den notwendigen Groschen auf der hohen Kante hat und über ein passendes Stück Bauland verfügt, kann sich den Traum vom Eigenheim natürlich als Bauherr erfüllen. Dieser Ansatz ist attraktiv, da man die Immobilie von Grund auf nach den eigenen Vorstellungen realisieren kann. Weil bei Bauprojekten aber sowohl das Investitionsvolumen als auch die Regulationsdichte hoch sind, erachtet ▶

ANZEIGE



Von links: Adrian Schnüriger, Michelle Bachmann-Vetsch, Robert Vetsch, Daniela Vetsch, Stephanie Vetsch und Bastian Bachmann



Ein Familienunternehmen

info@exklusiv-immobilien.ch
www.exklusiv-immobilien.ch
T +41 44 585 99 19

Daniela Vetsch
freut sich auf Ihre
Kontaktaufnahme.



EXKLUSIV. KOMPETENT. ZUVERLÄSSIG.

IHRE IMMOBILIENEXPERTEN

- Regionales Familienunternehmen mit über 15 Jahren Erfahrung
- Ehrliche Beratung und transparente Abläufe
- Diskrete Vermittlung hochwertiger Immobilien
- Über 50% unseres Portfolio ohne öffentliche Ausschreibung
- Persönliche Nähe und Engagement
- **Unser Ziel:** Den bestmöglichen Preis für Sie!



„MINDESTENS EBENSO WICHTIG WIE DIE FACHLICHEN KOMPETENZEN IST DAS NETZWERK EINES MAKLERS.“ MARCEL HUG

► Marcel Hug die Zusammenarbeit mit einer Bauherrenvertretung als essenziell. Natürlich findet man auch hierzu die besten Fachleute auf der Top-100-Liste von Statista.

Wer einen geeigneten Bauherrenvertreter sucht, sollte darauf achten, dass dieser einen Abschluss im Bereich Bau/Architektur mitbringt. «Danach ist die praktische Bauerfahrung das A und O», führt Hug aus. Konkret sollte man sich jemanden suchen, der von der Architekturseite her aus der Baubranche kommt, sich betriebswirtschaftlich weitergebildet hat und auch über die baurechtliche Situation im Bild

ist. Institutionelle Bauherren sind nicht darauf angewiesen, doch für Private, die meist nur einmal in ihrem Leben bauen, ergebe es Sinn, einen solchen Profi zur Unterstützung hinzuzuziehen.

ALTERNATIVEN ZUR HAUSBANK

Wie lässt sich der Traum vom Eigenheim verwirklichen, wenn die eigenen Mittel nicht ausreichen? Die Top-100-Liste zeigt unter der Kategorie «Finanzierung» auch für diesen Fall die passenden Partner auf. Vor allem Banken dominieren hier. «Das passt, denn wenn mögliche Bauherren über ein Finanzierungs-Back-up einer

Bank verfügen, ist das aus Maklersicht viel Wert, da es Sicherheit schafft», betont Roger Kuhn. Um sich als Käufer wiederum den Zustupf einer Bank zu sichern, ist es gemäss dem HEV-Zürich-Experten sinnvoll, zuerst das Gespräch mit der Hausbank zu suchen. «Die kennen einen bereits und wissen dementsprechend, wie es um die finanzielle Situation bestellt ist.» Liegt dann ein Finanzierungsangebot der Hausbank vor, lohne es sich jeweils, einen Alternativvorschlag bei einem anderen Geldinstitut einzuholen.

Die Schweiz ist ein Land der Mieter: Laut Bundesamt für Statistik lebten ►

Foto: PR

ANZEIGE

markstein

Immobilien als attraktives Investment

Starke Renditen

Wir entwickeln Immobilienprojekte, die in unseren Investitionsgesellschaften überdurchschnittliche Eigenkapitalrenditen erzielen. Erfreulich für unsere Investoren.



Attraktive Anlageperspektiven für private und institutionelle Investoren:
markstein.ch/anlageprodukte

markstein.ch | 056 203 50 00

Die Methodik

Das unabhängige Marktforschungsinstitut Statista hat zum ersten Mal Branchenangehörige sowie Kund:innen im Bereich Immobilien zu ihrer Branchenkenntnis und ihren Erfahrungen mit verschiedenen Anbietern befragt.

Basierend auf den Ergebnissen dieser Umfrage werden die «Top Immobilienexperten in der Schweiz 2025» ausgezeichnet.

BEFRAGUNG UND STICHPROBE

Die Listen der «Top Immobilienexperten in der Schweiz 2025» basieren auf den Empfehlungen von:

1. Expert:innen aus der Immobilienbranche oder zugehörigen Bereichen («Peer-to-Peer-Befragung»);
2. Kund:innen, die Leistungen von Immobilienexpert:innen innerhalb der letzten drei Jahre in Anspruch genommen haben («Kunden-Befragung»).

Die Empfehlungen dieser beiden Gruppen wurden durch eine Onlinebefragung erhoben, die zwischen dem 22. Juli und dem 30. August 2024 durchgeführt wurde. Es wurden knapp 5000 qualifizierte Personen direkt eingeladen, welche zuvor über Recherchen auf Unternehmenswebseiten, in öffentlichen Kontaktbanken und in Job-Netzwerken (wie Xing und LinkedIn) identifiziert wurden oder sich vorab selbst registriert hatten. Branchenexpert:innen wurden per E-Mail mit einem personalisierten, einmalig verwendbaren Link zur Umfrage eingeladen. Zudem konnten Branchenangehörige und Kund:innen, die keine persönliche Einladung erhalten hatten, während des Befragungszeitraums über einen offenen Link an der Umfrage teilnehmen. In diesen Fällen war die Angabe der geschäftlichen E-Mail-Adresse erforderlich, damit die Antworten in die Auswertung einbezogen werden konnten. Die Möglichkeiten zur Teilnahme wurden auch auf den Internetseiten von BILANZ und «PME» veröffentlicht. Insgesamt nahmen mehr als 1600 Personen teil. Eigenempfehlungen und Empfehlungen innerhalb der eigenen Firmenstruktur fanden keine Berücksichtigung.

Abgefragt wurden Empfehlungen für die folgenden Bereiche: An- und Verkauf; Vermietung; Immobilienbewertung; Bewirtschaftung/Hausverwaltung; Bauherrenberatung und -vertretung; Immobilienfinanzierung; Digitalisierung für die Immobilienbranche (PropTech).

TOP-LISTE

Die Top-Liste der «Top Immobilienexperten in der Schweiz 2025» wurde auf Basis der Anzahl abgegebener Teilnehmer:innen-Empfehlungen identifiziert. Ausgezeichnet wurden die 100 am häufigsten empfohlenen Unternehmen. Zusätzlich und in geringerem Umfang wurden weitere Unternehmensdaten (wie Umsatz oder Anzahl der Beschäftigten) berücksichtigt. Innerhalb der Liste wurden die Unternehmen alphabetisch sortiert.

Die Top-Liste der Immobilienexperten in der Schweiz wurde in einem aufwendigen Verfahren erstellt - eine Qualitätsbeurteilung mit Objektivitäts- sowie Vollständigkeitsanspruch ist damit nicht verbunden.



Martin Elmiger,
VRP AUVISO AG



«LUKB versteht mich
als Martin, Unternehmer
und VRP.»

Wir kümmern uns um Ihre finanziellen Anliegen
als Privatperson und beziehen dabei auch
Ihre geschäftliche Situation mit ein. lurb.ch/e-e



„ALS MIETER MELDEN SIE SICH NUR DANN BEI IHRER VERWALTUNG, WENN ETWAS IM ARGEN LIEGT.“ ROGER KUHN

► Ende 2022 gut 61 Prozent der Bevölkerung (2,4 Millionen Haushalte) in einer Miet- oder Genossenschaftswohnung. Die Befragung des HEV Schweiz hat gezeigt, dass sich die Wettbewerbssituation auch für Mietwohnungssuchende weiter verschärft. Der zentrale Treiber sind die sinkenden Leerstandsquoten. Wer also die eigene Immobilie vermieten möchte und kann, profitiert ebenfalls von dieser Marktentwicklung. Wen man dafür am besten zurate zieht, zeigt die Top-100-Liste von Statista in den Kategorien «Vermietung» und «Bewirtschaftung» auf. Für diesen Aufgabenbereich sollte einem ein

Partner zur Seite stehen, der sich durch hohe Empathie sowie eine pragmatische Handlungsweise auszeichnet. «Denn Hand aufs Herz», sagt Roger Kuhn vom HEV Zürich, «als Mieter melden Sie sich nur dann bei Ihrer Verwaltung, wenn etwas im Argen liegt.»

ES BRAUCHT EIN DICKES FELL

Dementsprechend benötigen Bewirtschafter ein dickes Fell und müssen in der Lage sein, Spannungen zwischen Eigentümer- und Mieterseite aufzulösen. Damit das klappt, müssen diese Unternehmen und ihre Fachleute über eine breite Expertise

verfügen: «Sie sollten im Mietrecht sattelfest sein, die Baubranche kennen und idealerweise auch über fundierte Kenntnisse des aktuellen Geschehens im Immobiliensektor verfügen», sagt Kuhn. Ein weitreichendes - und optimalerweise redundantes - Netzwerk sei ebenfalls von Vorteil: Wenn der Geschirrspüler des Mieters den Geist aufgibt, muss eine schnelle Lösung her, und wenn der Sanitär-Partnerbetrieb gerade Betriebsferien hat, muss man als Bewirtschafter unverzüglich eine Alternative aufgleisen können. «Es überrascht daher nicht, dass im Bereich der Bewirtschaftung die Fluktuation relativ hoch ist.» ■

Foto: PR

ANZEIGE

Intercitygroup
Mastering Real Estate



Die Gruppenleitung l./r.: Robert Hauri (CEO Intercity Group Holding AG, Co-Owner/CEO Colliers Switzerland AG), Stefan Lemberger (Co-Owner/CEO Hugo Steiner AG), Carlos Garcia (CEO Intercity Vermarktung AG), Michael Oppliger (CIO/Head Operations, IT Intercity Group Services AG), Pascal Vaucher (CEO Wüst und Wüst AG)

Kompetenz, Erfahrung und Leidenschaft für Liegenschaften.

Die Intercity Gruppe steht für unabhängige Immobilienkompetenz. Es gibt kaum eine Immobilienaufgabe, die wir in 70 Jahren Intercity nicht schon erfolgreich gelöst haben. Mit spezialisierten Unternehmen an neun Standorten in der Schweiz erarbeiten wir massgeschneiderte Lösungen - lokal verankert, überregional präsent und international vernetzt.

Intercity Group – Mastering Real Estate. Since 1954.