

# **Businessplan: Schweizer Immobiliendienstleistungsunternehmen**

## **1. Executive Summary**

### **Unternehmensname:**

ImmobilienPlus GmbH

### **Geschäftsfeld:**

Immobilienvermittlung, -verwaltung und -beratung

### **Zielmarkt:**

Schweizer Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt

### **Rechtsform:**

GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)

### **Kapitalbedarf:**

CHF 500'000 (Eigenkapital und Fremdfinanzierung)

### **Zielsetzung:**

Etablierung als führender Anbieter für Immobilienmanagement in der Schweiz

## **2. Unternehmensbeschreibung**

ImmobilienPlus GmbH bietet umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Immobilienvermittlung, -verwaltung und -beratung. Unser Ziel ist es, Kunden einen ganzheitlichen und qualitativ hochwertigen Service zu bieten, der sich durch Professionalität, Marktkenntnisse und Kundennähe auszeichnet.

## **3. Marktanalyse**

### **3.1 Marktübersicht**

Die Schweizer Immobilienbranche ist stabil und zeichnet sich durch eine hohe Nachfrage nach professionellen Dienstleistungen aus. Das Interesse an Immobilien als Kapitalanlage wächst, insbesondere im urbanen Raum.

### **3.2 Zielkunden**

- Private Immobilienbesitzer
- Institutionelle Investoren
- Unternehmen mit Immobilienbesitz

- Wohnungseigentümergeinschaften

### **3.3 Wettbewerb**

Hauptkonkurrenten sind große Immobilienverwaltungsfirmen sowie kleinere, lokal agierende Maklerbüros. Unser Alleinstellungsmerkmal ist ein umfassendes Dienstleistungspaket mit digitalen Lösungen und individueller Beratung.

## **4. Dienstleistungen**

### **4.1 Immobilienvermittlung**

- Verkauf und Vermietung von Wohn- und Gewerbeimmobilien
- Marktanalysen und Wertermittlung
- Unterstützung bei Vertragsverhandlungen

### **4.2 Immobilienverwaltung**

- Mietmanagement und Nebenkostenabrechnung
- Instandhaltungsmanagement
- Rechtliche Beratung bei Mietverhältnissen

### **4.3 Immobilienberatung**

- Investitionsberatung
- Steuer- und Finanzierungsberatung
- Due-Diligence-Prüfung bei Immobilientransaktionen

## **5. Geschäftsmodell und Umsatzstrategie**

### **5.1 Einnahmequellen**

- Provisionen aus Immobilienverkäufen (1–3 % des Kaufpreises)
- Verwaltungsgebühren für Immobilienmanagement (monatlich)
- Beratungshonorare

### **5.2 Marketingstrategie**

- Digitale Präsenz (Webseite, Social Media, Online-Marktplätze)
- Networking mit Banken, Notaren und Architekten
- Kooperation mit Bauträgern und Investoren
- Events und Seminare für potenzielle Kunden

## **6. Rechtliche Aspekte**

### **6.1 Unternehmensgründung**

- Anmeldung im Handelsregister
- Erwerb einer Maklerbewilligung (kantonale Regelungen beachten)

- Einhaltung der SRO-Vorschriften (Selbstregulierungsorganisation für Geldwäschereibekämpfung)

## **6.2 Verträge und Haftung**

- Erstellung rechtssicherer Maklerverträge
- Berücksichtigung des Mietrechts (Obligationenrecht, VMWG)
- Absicherung durch Berufshaftpflichtversicherung

## **6.3 Steuern und Finanzen**

- Mehrwertsteuerpflicht (ab CHF 100'000 Umsatz)
- Buchführung nach OR (Obligationenrecht)
- Steuerliche Optimierung für Kundenberatung

# **7. Finanzplanung**

## **7.1 Startkapital**

- Eigenkapital: CHF 300'000
- Fremdkapital: CHF 200'000

## **7.2 Kostenstruktur**

- Büromiete und Infrastruktur: CHF 60'000 jährlich
- Marketing: CHF 40'000 jährlich
- Personalkosten: CHF 250'000 jährlich
- Sonstige Betriebskosten: CHF 50'000 jährlich

## **7.3 Gewinnprognose (Jahr 1–3)**

- Umsatz Jahr 1: CHF 700'000
- Umsatz Jahr 2: CHF 1'200'000
- Umsatz Jahr 3: CHF 1'800'000
- Break-even voraussichtlich im 2. Jahr

# **8. Risiken und Chancen**

## **8.1 Risiken**

- Schwankungen im Immobilienmarkt
- Rechtliche Änderungen im Miet- und Steuerrecht
- Wettbewerb durch große Immobilienfirmen

## **8.2 Chancen**

- Wachsende Nachfrage nach professionellem Immobilienmanagement
- Digitalisierungsmöglichkeiten für effizientere Prozesse
- Expansion in weitere Schweizer Kantone

## **9. Fazit**

ImmobilienPlus GmbH hat das Potenzial, sich als führender Anbieter in der Schweizer Immobilienbranche zu etablieren. Durch ein breites Serviceangebot, eine kundenorientierte Strategie und fundierte Marktkenntnisse wird das Unternehmen langfristig profitabel wirtschaften.

## **9. Maklerbewilligung und welche kantonale Regelungen**

Im Kanton Zürich ist seit dem 1. Januar 2012 keine amtliche Bewilligung mehr erforderlich, um als Immobilienmakler tätig zu sein. Die zuvor bestehende Bewilligungspflicht wurde abgeschafft, um den aktuellen Marktbedingungen gerecht zu werden.

Trotz des Wegfalls der Bewilligungspflicht ist es für angehende Immobilienmakler wichtig, eine fundierte Ausbildung und praktische Erfahrung in der Branche zu erwerben. Ein Abschluss in Immobilienvermittlung oder einem ähnlichen Fachgebiet kann hilfreich sein. Zudem ist der Nachweis eines einwandfreien Strafregisterauszugs und der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung empfehlenswert.

Bezüglich der Maklerprovision gilt im Kanton Zürich eine Begrenzung: Bei der Vermittlung von Wohnräumen darf die Provision maximal 75 % des ersten monatlichen Nettomietzins betragen. Diese Regelung dient dem Schutz der Mietinteressenten vor überhöhten Gebühren.

Zusammenfassend benötigen Sie im Kanton Zürich keine spezielle Bewilligung, um als Immobilienmakler tätig zu sein. Dennoch ist es ratsam, sich entsprechend aus- und weiterzubilden sowie die geltenden gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere hinsichtlich der Provisionsbegrenzung, zu beachten.