

SWISSCHANGE Financial Services AG

15.04.2026 - 07:58 Uhr

Der Käufervertreter: Warum beim Immobilienkauf in der Schweiz lange die Gegenseite fehlte – und was sich jetzt ändert



Basel (ots) -

Jede Immobilientransaktion folgt einer klaren Machtstruktur. Auf einer Seite des Tisches: der Verkäufer, vertreten durch seinen Makler. Der Makler kennt das Objekt, kennt den Markt – und instruiert in vielen Fällen auch den Notar. Drei Parteien. Ein gemeinsames Interesse. Auf der anderen Seite: der Käufer. Allein.

Jeder hat seinen Vertreter. Ausser dem Käufer.

Das ist keine Übertreibung – es ist die Struktur des Marktes.

Für viele Immobilienkäufer in der Schweiz steht fest: Wohneigentum bedeutet Sicherheit und eine Investition in die eigene Zukunft. Entsprechend hoch sind die Erwartungen an eine Entscheidung mit grosser finanzieller Tragweite. Gleichzeitig konzentrieren sich viele auf Zinssätze und Konditionen als scheinbar klare Orientierungspunkte. Doch genau hier liegt das Problem: Diese Perspektive greift oft zu kurz und blendet entscheidende Zusammenhänge aus.

Lester Steinger, Gründer und CEO der Swisschange Financial Services AG, bringt es auf den Punkt: *„Wer sich ausschliesslich an einzelnen Kennzahlen orientiert, läuft Gefahr, eine Entscheidung zu treffen, die sich langfristig als nicht tragfähig erweist.“*

Wer zum Steuerberater geht, kann offen reden. Vollständig. In einem geschützten Raum. Der Steuerberater vertritt ausschliesslich seine Interessen – nicht die des Staates, nicht die der Bank. Wer vor Gericht steht, hat einen Anwalt. Wer verkauft, hat einen Makler.

Die professionelle Vertretung der eigenen Interessen ist in jedem komplexen Lebensbereich Standard. Nur beim Immobilienkauf nicht.

Käufer bewegen sich in einem Umfeld, in dem Beratung primär produktgetrieben erfolgt. Der Bankberater handelt im Rahmen seines Produktangebots. Seine Aufgabe ist die Hypothek – nicht die Interessenvertretung des Käufers. Das ist kein Vorwurf. Es ist die Funktionsweise von Bankvertrieb.

Das Resultat: Bei der grössten finanziellen Transaktion im Leben einer Privatperson sitzt eine Seite professionell vertreten am Tisch.

Die andere sitzt allein.

Wer nur auf den Zins schaut, ist schlecht beraten

Der Zinssatz ist greifbar. Vergleichbar. Scheinbar objektiv. Entsprechend dominiert er fast jedes Hypothekengespräch.

Aber er ist der falsche Fokus.

„Was ein Kreditgeber wirklich kostet, zeigt sich nicht im Zinssatz – sondern darin, wie er reagiert, wenn sich die Lebenssituation des Kunden verändert.“ Lester Steinger, Gründer und CEO, Swisschange – Haus der Hypothek

Kreditgeber reagieren auf veränderte Umstände sehr unterschiedlich. Bei Einkommensveränderungen, Jobwechsel, Scheidung, Krankheit. Das Leben ist voller Veränderungen. Wer das nicht weiss – oder wem niemand erklärt, worauf es dabei ankommt – ist strukturell in einer schwachen Position.

Die entscheidenden Fragen beim Immobilienkauf sind andere:

- Ist dieses Objekt die richtige Immobilie – nicht nur heute, sondern für die nächsten zwanzig Jahre?
- Wie robust ist die Finanzierungsstruktur bei veränderten Einkommensverhältnissen?
- Welche Flexibilität besteht bei Verkauf, Vermietung oder Umnutzung?
- Wie fügt sich die Hypothek in die Gesamtstrategie aus Vorsorge, Liquidität und Vermögensaufbau ein?

Ein Bankberater optimiert den Zins.

Ein Käufervertreter optimiert die Entscheidung.

Der Käufervertreter als neue Rolle im Markt

Der Begriff ist neu. Die Notwendigkeit ist es nicht.

Der Käufervertreter ist die fehlende Gegenseite im Schweizer Immobilienmarkt. Er sitzt nicht auf der Seite der Bank. Nicht auf der Seite des Maklers. Er sitzt auf der Seite des Käufers – vom ersten Gedanken an Wohneigentum bis zur unterzeichneten Finanzierungslösung.

Seine Unabhängigkeit ist keine Marketingaussage. Sie ist strukturell: Ein Käufervertreter hat keine eigenen Hypothekarprodukte. Keine versteckten Produktinteressen. Die Vergütungsstruktur folgt keiner Präferenz für einzelne Anbieter – entscheidend ist ausschliesslich, welche Lösung langfristig am besten zum Käufer passt. Damit ist das Mandat eindeutig: die Interessen des Käufers.

Käufervertretung ist keine Hypothekenvermittlung. Sie ist strategische Interessenvertretung in der grössten privaten Investitionsentscheidung des Lebens.

Swisschange – Haus der Hypothek: Wie Käufervertretung in der Praxis aussieht

Swisschange hat diese Rolle im Schweizer Markt früh geprägt und systematisch professionalisiert. Seit 2003 begleitet das Unternehmen Käufer an der Schnittstelle von Immobilien und Finanzen – nicht als klassischer Hypothekenvermittler, sondern als FINMA-regulierter Vermögensverwalter ohne eigene Hypothekarprodukte in der Rolle des Käufervertreters.

Der Prozess beginnt nicht bei der Finanzierung. Er beginnt bei der Immobilie selbst: Ist das Objekt solide? Stimmt die Lage? Trägt der Preis langfristig? Wo Spezialwissen gefragt ist, greift Swisschange auf interne und externe Fachleute zurück.

Erst wenn die Immobilie passt, folgt die Finanzierungsstruktur.

Ausgangslage, Ziele und Wünsche werden vollständig erfasst. Die wahrscheinlichsten Szenarien werden durchgespielt – auch die ungünstigen. Erst auf dieser Grundlage entsteht eine massgeschneiderte Lösung. Das Credo lautet: Wenn es eine Lösung gibt, wird sie gefunden – auch wenn sie nicht von einem Partnerinstitut stammt.

Der geschützte Raum, den ein Steuerberater bietet – offen reden, vollständig informieren, ohne Angst vor Interessenkonflikten – entsteht hier erstmals auf der Seite des Käufers.

Am Tisch. Auf der Seite des Käufers.

Wie der Verkäufer seit jeher einen Experten mit an den Tisch nimmt, holen sich Käufer heute einen Profi, der

ausschliesslich ihre Interessen vertritt.

Den Käufervertreter.

Eine Rolle, die es im Schweizer Immobilienmarkt lange nicht gab. Die aber einer einfachen Logik folgt: Bei jeder komplexen, folgenreichen Entscheidung im Leben braucht man jemanden auf seiner Seite.

Swisschange ist die Referenz für Käufer, die beim wichtigsten finanziellen Entscheid ihres Lebens eine unabhängige Stimme an ihrer Seite wollen.

ÜBER SWISSCHANGE

Swisschange ist eine unabhängige Finanzboutique mit Sitz in Basel. Seit 2003 verbindet Swisschange Immobilien- und Finanzexpertise und begleitet Kunden bei strategischen Entscheidungen rund um Eigentum, Finanzierung und Vermögen. Als FINMA-regulierter Vermögensverwalter arbeitet Swisschange unabhängig von Produktinteressen und versteht sich als strukturgebender Partner an der Schnittstelle von Banklogik und Kundenrealität.

ÜBER DEN AUTOR

Lester Steinger ist Gründer und CEO der Swisschange Financial Services AG. Mit 34 Jahren Berufserfahrung – darunter 12 Jahre im Investment Banking bei UBS und der damaligen Credit Suisse – verbindet er Kapitalmarkt- und Immobilienkompetenz. Sein Fokus liegt auf der strukturierten Gestaltung komplexer Finanzentscheidungen. Ziel ist nicht die kurzfristige Lösung, sondern ein langfristig belastbares Ergebnis.

Pressekontakt:

SWISSCHANGE Financial Services AG
Vertreten durch: Lester Steinger
info@swisschange.ch
www.swisschange.ch

Ruben Schäfer
E-Mail: redaktion@dcfverlag.de

Medieninhalte



Lester Steinger / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/180967 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100103555/100939521> abgerufen werden.