

QUALIFIZIERTE MAKLER GARANTIEREN QUALITÄT

Die Digitalisierung macht die Immobilienvermarktung schneller. Doch die entscheidenden Faktoren bleiben Vertrauen und Qualität. Qualifizierte Makler schaffen das nötige Vertrauen und stellen die Qualität sicher. TEXT – Ruedi Tanner*

▶ VERTRAUEN UND QUALITÄT BLEIBEN ZENTRAL

Geschäfte werden da abgeschlossen, wo sich die Zielgruppen aufhalten. Das gilt auch in der Immobilienwirtschaft. Darum haben das Internet und die Digitalisierung in der Vermarktung von Immobilien kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. Die Digitalisierung der Medienwelt, die den Austausch von Informationen, Unterhaltung und Werbung grenzenlos wachsen lässt, nimmt ihren Einfluss auch auf den Immobilienmarkt.

Das Internet ist gerade für die potenzielle Käuferschaft zu relevant, um in der Immobilienvermarktung von heute unbeachtet zu bleiben. Allerdings lassen sich Immobilien nicht ganz so einfach direkt online verkaufen, wie es bei Konsumgütern der Fall ist. Dazu ist das Produkt Immobilie zu komplex, die Investitionssumme zu hoch und die Gesetzeslage zu regulativ. Eine reine Vermarktung über einschlägige Online-Plattformen reicht nicht oder führt in vielen Fällen bei Verkäufern und Käufern zu unbefriedigenden Resultaten. Darum: An den Grundsätzen der Vermarktung von Immobilien ändert die Digitalisierung wenig. Noch immer steht am Anfang und am Ende der Mensch – nämlich der Verkäufer und der Käufer. Deswegen bleiben auch diese zwei Faktoren in der Immobilienvermarktung zentral: Vertrauen und Qualität.

Gerade, weil es um Vertrauen und Qualität geht, ist die Übergabe der Vermarktungsaktivitäten an qualifizierte Immobilienmaklerinnen und -makler sinnvoll. Schliesslich gehört der Immobilienverkauf zu den risikoreichsten Privatverkäufen, da es beim Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung um sehr hohe Beträge geht – und Eigentümer nur sehr selten über ausreichende Verkaufserfahrungen verfügen. Die Vermarktung und die Abwicklung in professionelle Hände zu geben, ist vor diesem Hintergrund zielführend.

HOHE DYNAMIK IM MARKT UND IN DER VERMARKTUNG

Der Immobilienmarkt unterliegt einer hohen Dynamik. Neue Wettbewerber wie Banken, Versicherungen und Immobilienplattformen sowie Fixpreis- oder Gratismakler, die mit verlockenden Versprechungen um die Gunst Verkaufswilliger buhlen, drängen in den Markt. In diesem kompetitiven Umfeld ist es entscheidend, Vertrauen zu bilden und nachhaltige Qualitätsstandards zu etablieren. Qualifizierte Makler können das nötige Vertrauen schaffen und die zwingende Qua-



Vertrauen und Qualität: Qualifizierte Immobilienmaklerinnen und -makler setzen sich für die Interessen ihrer Kunden ein.

BILD: ZVG

lität sicherstellen. Denn ihr Qualitätsmanagement ist zertifiziert. Die Schweizerische Maklerkammer SMK, das grösste unabhängige Netzwerk von professionellen Immobilienmaklern der Schweiz, hat strenge Qualitätskriterien definiert. Nur wer über ein konsequentes Qualitätsmanagement verfügt und dieses wiederkehrend bestätigt, erhält das Gütesiegel.

Das Qualitätskonzept der SMK garantiert überdurchschnittliche Qualität in allen Bereichen der Immobilienvermarktung. Dazu gehört die Kompetenz, eine Vielzahl von Verkaufskanälen geschickt zu nutzen und ineinander zu verzahnen. Qualifizierte Immobilienmakler verfügen über Erfahrung, Professionalität und Kompetenz. Sie beherrschen das Einmaleins der Vermarktung. Darüber hinaus bringen sie ein grosses

aus der Ferne besichtigen (Artikel S.14). Die fortschreitende Digitalisierung führt zu mehr Effizienz an der Schnittstelle zwischen Vermarktern und Kunden, dazu gehören beispielsweise Ausschreibungen, Bonitätsprüfungen und Preisverhandlungen (Artikel S. 16). Ein weiterer

Vorteil der digitalen Prozesse ist eine grössere Preistransparenz für die Kunden. Diese wird durch einfach bedienbare, kostenlose Bewertungs- und Finanzierungstools erreicht, die online zugänglich sind (Artikel S. 18). Wir wünschen viel Vergnügen beim Lesen.

IMMOBILIENVERMARKTUNG

Obschon die Digitalisierung auch in der Immobilienvermarktung voranschreitet, steht der Mensch weiterhin im Mittelpunkt – nämlich als Käufer und Verkäufer (Artikel S. 12). Ein Beispiel für technische Innovationen ist Sam 2.0. Mit dem Roboter lassen sich Immobilien in Echtzeit

Netzwerk an Kaufinteressenten und genaueste Marktkenntnisse mit. Mit fundierten Fachkenntnissen, mit transparenten, fairen Leistungen und ausgeprägtem Realitätssinn setzen sie sich für die Interessen ihrer Kunden ein. Sie kombinieren Fingerspitzengefühl im Umgang mit potenziellen Käufern mit Stilbewusstsein bei der Inszenierung einer Immobilie.

VON DER WERTERMITTLUNG ...

Die Basis der Immobilienvermarktung bildet die realistische Wertermittlung. Reine Onlinerechner liefern nur grobe Einschätzungen, da sie zu viele Faktoren nicht berücksichtigen. Qualifizierte Makler verfügen über das Know-how und das Instrumentarium, um sämtliche Parameter präzise zu erheben und den marktgerechten Wert zu eruieren. Denn liegt der angesetzte Wert zu hoch, kann das Käufer abschrecken und dadurch den Verkauf verzögern. Ebenso wirkt sich eine nachträgliche Reduzierung eher negativ auf den Verkaufserfolg aus. Auch ein von vornherein zu niedrig angesetzter Preis kann negative Folgen haben, vermuten in diesem Fall Interessenten doch sofort, dass die Immobilie Mängel aufweist.

Der Wertermittlung folgt die professionelle Aufbereitung der Dokumente und Inserate für die analoge und digitale Präsentation des Objektes. In welcher Region eine Immobilie liegt, spielt eine entscheidende Rolle in

der Vermarktung und damit im Hinblick auf ihre Verkaufsdauer. Neben der eigentlichen Region kommt es auch auf die Mikrolage an, auf das direkte Umfeld einer Immobilie und das damit verbundene Angebot. Faktoren wie eine günstige Verkehrsanbindung oder eine gut ausgebaute Infrastruktur mit Kindergärten, Schulen, Einkaufsmöglichkeiten oder Ärzten in der Nähe wirken sich positiv auf die Vermarktung aus. In der Regel ist es letztlich die Begehung vor Ort, nach der Interessenten die finale Entscheidung über den Kauf einer Immobilie treffen.

... BIS ZUR TRANSAKTION

Zu beachten ist, dass es dem Makler gelingen muss, das Objekt innert nützlicher und vor allem angestrebter Frist zu vermarkten. Denn erst der erfolgreiche Abschluss stärkt die Zufriedenheit von Verkäufer und Käufer – und bringt ein Honorar. In der Verantwortung eines qualifizierten Maklers steht sodann die Sicherstellung einer «sauberen» Transaktion mit Kaufvertragsentwurf und Zahlungsablauf. Das Einhalten der Qualitätsstandards bringt ein seriöses, integriertes Arbeiten mit sich. Was wiederum zu guten Referenzen und entsprechenden Referenzobjekten führt.



***RUEDI TANNER**

Der Autor ist Präsident der Schweizerischen Maklerkammer SMK und Mitinhaber der Wirz Tanner Immobilien AG in Bern.

ANZEIGE

New Immobilie New Inserieren New Käufer

Jetzt inserieren!

- 📌 Kostengünstig Inserieren ab CHF 0.50 pro Tag und Objekt
- 📌 Automatische Inserate-Erfassung via Schnittstelle
- 📌 Vergünstigte Inserate-Promotionen für mehr Aufmerksamkeit und Reichweite
- 📌 Erleichterte Inserate-Archivierung

Jetzt informieren: welcome@newhome.ch oder 044 240 11 60

newhome

zuerst entdecken