

LEISTUNGSKULTUR VERLANGT EXPERTISE

Der Immobilienmarkt wandelt sich. Und mit ihm wandelt sich der Anspruch an den Makler-Beruf, nicht aber der entscheidende Erfolgsfaktor: die Expertise. Es ist mehr fachliche Beratung gefragt denn je.

TEXT – Ruedi Tanner*



Von Marktforschung über Bautechnik, Bewertung und Finanzierung bis zu rechtlichem Wissen: Der Beruf einer qualifizierten Maklerin verlangt ausgewiesene Fähigkeiten in verschiedenen Bereichen.

BILD: ZVG

► EXPERTISE, EXPER- TISE, EXPERTISE

Ist es die Digitalisierung? Sind es Onlineplattformen? Sind es die Eco-System-Konstrukte der Finanzdienstleister rund ums Wohnen? Ist es KI? Ist es jetzt die Zinswende? Oder die Inflation und die damit verbundenen Kostenzunahmen? Welches ist der grösste Einflussfaktor auf das Berufsbild der Immobilienmaklerin und des Immobilienmaklers? Es ist: die Expertise! Der oft unüberschaubare Immobilienmarkt braucht mehr fachliche Beratung denn je.

Die Boomjahre haben im kaum geschützten Immobilienmarkt eine Komfortzone geschaffen, in der sich Fixpreis- und Discountanbieter

mit wenig Kenntnissen und vielen Versprechen breitmachen konnten. Doch spätestens mit dem laufenden Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt verändert sich auch der Anspruch an das ungeschützte Berufsbild Immobilienmakler. Es sind nicht Softwarelösungen und neue Technologien, die das Berufsbild weiterbringen, sondern eine innovative Branchenkultur. Dabei liegt die Betonung auf «innovativ», «Branche» und «Kultur».

EFFIZIENZ UND KUNDENPFLEGE

Das Nutzen von digitalen Tools, der Einsatz von KI, die Präsenz auf Plattformen, der Umgang mit den neuen Zins- und Inflationsrealitäten: Das

gehört zur Expertise einer qualifizierten Immobilienmaklerin, eines qualifizierten Immobilienmaklers. Als Profis wissen sie, was sie wann wie einsetzen müssen, um höchste Effizienz in der Abarbeitung zu erzielen und gleichzeitig höchste Präsenz in der Kundenpflege zu schaffen.

Heute sind sowohl Immobilienverkäufer als auch -käufer mit der Fülle an digitalen Angeboten überfordert. Und sie erfahren, dass allein online auch nicht billiger ist, selbst wenn provisionsfrei draufsteht. Glücksrittertum, das ist die Erkenntnis aus den letzten Jahren, bringt keine nachhaltige Innovation. Nachhaltige Innovation ist meist das Resultat von bewusster Evolution, also

von laufender, marktgerechter Entwicklung. Auch darum trennt sich im Markt gerade die Spreu vom Weizen.

KOMPLEXER BERUF

Der Beruf eines qualifizierten Maklers ist komplex. Die notwendigen Fähigkeiten verlangen Vor- und Ausbildungen in verschiedenen Bereichen. Entscheidend ist die uneingeschränkte Bereitschaft, in verschiedenen Sparten vertiefte Kenntnisse und ausgewiesene Fähigkeiten zu erlangen. Und sich laufend weiterzubilden. Das Makler-Berufsbild erfordert fundierte Kenntnisse in der Marktforschung und umfangreiches Wissen über die verschiedensten Bereiche der Immobilienwirtschaft sowie

Freude und Geschick im Umgang mit Menschen. Es sind das die Grundpfeiler der Immobilienvermarktung als Branche. Es sind nicht die Grundkompetenzen in unserer Branche, die sich wandeln, sondern es sind die Anforderungen, die sich verändern. Makler zeichnen sich zudem dadurch aus, dass sie sich laufend auf künftige Entwicklungen vorbereiten. Denn für sie sind immer der Erfolg und damit die Zufriedenheit der Kunden das Mass der Dinge.

QUALIFIZIERTE BERATUNGSKOMPETENZ

Die Fähigkeit, künftige Entwicklungen früh zu erkennen, und zum einen bedarfsgerecht darauf zu reagieren und zum anderen diese zielführend zu beeinflussen: Diese Fähigkeit entspringt einer Kultur, die auf Beratungskompetenz setzt. Einer Kultur, die qualifizierte Makler konsequent und anhaltend vertreten. Eine Kultur, die von der Bedeutung der Qualität in der Beratung, von der Wichtigkeit von Aus- und Weiterbildungen in den Fachbereichen und von der Fairness im

Lohnmodell überzeugt ist. Denn entscheidend in der Immobilienvermarktung bleiben die Menschen, weil für eine hochwertige Dienstleistung wie die effiziente, zielführende Immobilienvermarktung der Mensch nicht ersetzbar ist. Und weil ein Immobiliengeschäft am Ende des Tages immer ein People's Business bleibt. Diese Kultur hat auf lange Sicht auch die Kraft,

Qualitätsstandards zu etablieren und moralisch-ethische Grundsätze als zentrale Eckpfeiler für eine seriöse und qualitativ hochstehende Maklerarbeit durchzusetzen. ■



*RUEDI TANNER

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

ANZEIGE



Weiterbilden. Weiterkommen. Immobilien- management

Immobilienbewertung | Projektentwicklung
Finanz- und Baurecht | Portfoliomanagement
Marktentwicklung | Immobilienstrategie

Nächster Online-
Infoanlass:
8. November



ost.ch/wb-immobilienmanagement