

Zertifizierte Immobilienfirmen stärken Marktstellung

Die Nachfrage nach Wohneigentum ist nach wie vor sehr hoch. Die Anforderungen an Liegenschaften und deren Marktumfeld sind gestiegen. Dies verlangt einen umfassenden Service, den nur ein zertifiziertes Maklerunternehmen garantieren kann. Die Sonnenbau Gruppe ist erneut mit dem Gütesiegel der Schweizerischen Maklerkammer ausgezeichnet worden.

Der Schlüssel zur Zertifizierung ist die Einhaltung höchster Qualitätsstandards und die damit einhergehenden Kompetenzen. Geprüft werden dabei Kriterien wie fundierte Aus- und Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft, breites und aktuelles Erfahrungsspektrum auf dem Immobilienmarkt, professionelle Beratungsqualität, Expertise in der Vermarktung, Marktkenntnisse und Unternehmens-Kennzahlen.

Gerade wenn es sich um aussergewöhnliche Liegenschaften oder Verkaufsumstände handelt, ist der Aufwand für die Vermittlung anspruchs-

voll. Mit der Zusammenarbeit mit einer ausgewiesenen und zertifizierten Maklerfirma und mit einem Erfolgshonorar können sich potentielle Auftraggeber sicher sein, dass die geforderten Leistungen erbracht werden und keine unerwarteten, ausserordentlichen Mehrkosten entstehen.

Immobilienvermarkter Christian Häle weiss aus Erfahrung, dass Personen, die Häuser oder Wohnungen selber verkaufen wollen, plötzlich an ihre Grenzen stossen. «Wenn man Besichtigungen selber macht, kann es schon sein, dass man sich emotional ablenken lässt. Als unabhängiger Vermittler kann ein zertifizierter Immobilienexperte das Beste herausholen. Er vertritt die Interessen der Auftraggeber und kann gleichzeitig auf die Bedürfnisse der Interessenten eingehen. Das ist gerade bei Besichtigungen sehr förderlich.»

Vertrauen und Feingefühl sind gefragt

Eine erfolgreiche Vermittlung erfordert deshalb eine solide Vertrauensbasis und ein gutes Fein-

gefühl. Christian Häle erklärt: «Oft ist der Verkauf einer Liegenschaft ein prägendes Ereignis im Leben, mit einer grossen finanziellen Tragweite. Sind dann noch starke emotionale Faktoren wie z.B. eine Scheidung, der Verlust eines geliebten Menschen oder die anstehende Pensionierung mit im Spiel, muss die Situation individuell betrachtet werden. Ein standardisierter und unpersönlicher Verkaufsprozess wird zwangsläufig weitere Problemfelder eröffnen.»

Individuell und Erfolgsorientiert

So verschieden die einzelnen Liegenschaften sind, so vielseitig sind die Anforderungen. Hier sind Erfahrung und ein grosses Netzwerk wesentliche Erfolgsfaktoren. Zum Beispiel Spezialliegenschaften in der Landwirtschaftszone oder denkmalgeschützte Objekte erfordern individuelle Beratung. Christian Häle erklärt: «In unserem Team verfügen wir über Fachleute mit langjähriger Erfahrung und Spezialwissen. So können wir auf individuelle Aspekte hinweisen und

Lösungsansätze aufzeigen. Anspruchsvolle und einfache Liegenschaften sowie herausfordernde Lebensumstände erfordern einen individuellen Service, der nicht mit wenigen Klicks im Internet geleistet werden kann.»

Ist billig auch günstig?

Die zertifizierten Immobilienmakler der schweizerischen Maklerkammer bedauern die Vergleiche von Firmen, die mit Internetangeboten und vermeintlich günstigen Fixhonoraren locken. Bei einem Immobiliengeschäft geht es um grosse Summen. Daher lohnt es sich, eine erfahrene, regionale Immobilienfirma mit Fachleuten beizuziehen. Christian Häle: «Es lohnt sich, den Inhalt der Angebote von Maklern und deren Netzwerk genau zu prüfen, denn das billigste Angebot ist am Ende des Tages nicht immer das günstigste.» Als Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer verpflichtet sich die Sonnenbau Gruppe, sich mit ausgeprägtem Realitätssinn und fairen Leistungen für Ihre Kunden einzusetzen.



*Christian Häle
Verkauf
Immobilien*



Sonnenbau Gruppe
Moosstrasse 1
CH-9444 Diepoldsau
Tel. 071 737 90 70

www.sonnenbau.ch

