

Kompetenz bringt Kundenzufriedenheit

Der Markt dreht. Wer in den letzten Jahren der von sogenannten «Experten» befeuerten Illusion nachhing, Immobilien würden sich von allein verkaufen, wird spätestens jetzt eines Besseren belehrt.

Der Markt dreht sich

Aus einem Verkäufermarkt wird mehr und mehr ein Käufermarkt. Für uns, als qualifizierter Makler heisst das, dass unsere ausgewiesenen Zugänge zu interessanten Objekten und zu Kaufinteressenten zum Wettbewerbsvorteil werden. Auch die richtige Preiseinschätzung und eine fundierte Verkaufsexpertise sind relevanter denn je. Nur wer qualifiziert ist und seinen regionalen Markt kennt, verfügt über die Kompetenzen und Erfahrungen, um Marktdaten richtig zu interpretieren und daraus eine individuelle, zielführende Vermarktungsstrategie zu entwickeln.

Expertise schafft Zufriedenheit

Konkret heisst das, dass die Effizienz weiter in den Fokus rückt. Effizienz in den Prozessen, Effizienz in der Datennutzung. Diese Leistungsfähigkeit legt die Basis für eine massgeschneiderte Beratungsexpertise. Und damit für eine hohe Kundenzufriedenheit. Die Welt von heute verändert sich rasend schnell. Das Gewinnerkonzept von gestern kann das zu Tode gerittene Pferd von morgen sein. Aufmerksamkeit heisst darum das Gebot der Stunde. Aufmerksamkeit, um frühzeitig neu entstehende Marktbedürfnisse zu erkennen und zielführend darauf zu reagieren. Und damit dauerhaft zukunftsfähig zu bleiben. Daher ist es unerlässlich, immer wieder neue Ansätze, Kanäle und Methoden zu testen.

Mit Unterstützung von KI

Künstliche Intelligenz ist einer der Hebel,

der die Effizienz in der Immobilienbranche steigern kann – und damit auch die Kundenzufriedenheit. Durch die Nutzung von KI werden Prozesse automatisiert und Routineaufgaben automatisch ausgeführt. KI-Systeme können etwa Daten sammeln und analysieren, um Immobilien zu bewerten und Markanalysen durchzuführen. Aber auch die Interaktion mit Kunden kann verbessert werden. Zum Beispiel, indem intelligente Chatbots Anfragen jederzeit und in Sekundenschnelle beantworten oder Angebote exakt segmentiert an die richtigen Interessenten versenden. Dadurch sparen wir nicht nur Zeit und Ressourcen, sondern können auch schneller und effizienter arbeiten.

Automatisiert ansprechen, persönlich beraten.

KI-unterstützte Systeme sollen – und können – eine persönliche Beratung aber nicht

ersetzen. Heute nicht, morgen nicht. Sowohl Verkäuferschaft als auch Käuferschaft nutzen die Informationskanäle, die einen Mehrwert bieten. Den grössten Mehrwert bietet jedoch der qualifizierte Makler. Der Austausch mit einem qualifizierten Makler bietet die höchste Sicherheit. Standardisierte Digitalisierung schafft Raum für Individualisierung – und damit für Empathie. Eine partnerschaftliche, transparente Zusammenarbeit bietet zusätzliche Möglichkeiten, optimale Lösungen zu entwickeln. Darum bleibt der persönliche Austausch und das Interesse am Menschen unser zentraler Erfolgsfaktor.

Wenn Sie fragen zu unseren Dienstleistungen und Angeboten haben, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



*Christian Häle
Verkauf
Immobilien*



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

www.sonnenbau.ch



sonnenbau