

Qualitätsstandards machen sich bezahlt

Plakatives Verkäufertum muss der ausgewiesenen Expertise Platz machen. Geschäftsmodelle, die auf Sand gebaut wurden, stürzen in sich zusammen. Die Erfolgsformel der Zukunft verbindet zwei Entwicklungen.

Zwei Entwicklungen

Die Immobilienvermarktung ist im Wandel. Dabei zeigen sich zwei Entwicklungen, die auf den ersten Blick gegenläufig erscheinen. Die eine Entwicklung sieht digitale Instrumente bis hin zu zielgerichtet genutzten KI-Elementen als wichtige Unterstützer für Immobilienmaklerinnen und -makler vor, um die Effizienz noch weiter zu erhöhen. Die Immobilienvermarktung wird dadurch datengetriebener, in Teilen auch automatisierter.

Diese Entwicklung haben in der kürzeren Vergangenheit Marktteilnehmer zum Geschäftsmodell ausgerufen und gleichzeitig überdreht, im Glauben, die Digitalisierung werde ihnen die Kundinnen und Kunden nur so ins Portfolio drängen. Kaum Fachwissen, nur grosse Marketingbudgets. Die Immo-

lienenvermarktung als Kinderspiel! Doch diese Glücksritter haben nicht verstanden, dass Digitalisierung alleine nicht reicht. Sie haben nicht verstanden, dass es eben einen zweiten Trend gibt, der zwingend beachtet und mit Höchstqualität erfüllt werden muss: die persönliche Beratung und die fachliche Expertise.

Reines Verkäufertum reicht nicht mehr Spätestens mit dem Wechsel vom Verkäufermarkt vermehrt zum Käufermarkt reicht reines Verkäufertum nicht mehr. Ausgelöst durch die Corona-Massnahmen und die lange Tiefzinsphase war der Wunsch nach Wohneigentum stark ausgeprägt und die Preise sind stetig gestiegen. In der Zwischenzeit ist Nachfrage nach Immobilien in vielen Regionen der Schweiz spürbar zurückgegangen. Doch viele Marktteilnehmer ohne Fachkenntnisse, die auf den fahrenden Zug ins vermeintliche Eldorado aufgesprungen sind, kennen diese Situation noch nicht.

Nun gewöhnt sich der Markt Schritt für Schritt an die neue Normalität, schafft dabei eine Konsolidierung. Geschäftsmodelle, die

auf Sand gebaut wurden, sind schnell eingestürzt. Uneingelöste Versprechen – «Gratis- oder Pauschalmakler», beispielsweise – werden abgestraft. Wer in der Vergangenheit im Verkauf gerne übertrieben und Versprechungen gemacht hat, die er nicht einhalten konnte oder falsche Tatsachen vorgaukelte, kommt damit heute kaum mehr durch.

Leistungskraft, Expertise und Erfolgshonorar zahlen sich aus

In der Immobilienvermarktung zahlt sich auf mittlere und längere Frist für alle immer harte Leistungskraft, Expertise und ein auf Erfolg basierendes Honorar aus. Diese Expertise ist die Grundlage für eine Beratung, wie sie die Kundinnen und Kunden heute (wieder) verlangen. Diese Expertise muss aber zugleich aufgebaut werden durch gezielte Ausbildung, durch Erfahrung, durch Realitätssinn. Und durch Kundenorientierung. Um kein Diener zweier Herren zu sein und ausschliesslich im Sinne des Auftraggebers zu handeln, ist das reine Erfolgshonorar die Grundlage. Nur so werden Interessenskonflikte ausgeschlossen.

Qualitätsstandards machen sich bezahlt

Es sind die Standards, die die Schweizerische Maklerkammer konsequent etabliert, und die alle Mitglieder bei der Aufnahme und in wiederkehrenden Audits erfüllen müssen. Diese Standards, die sich bezahlt machen.

Die Zukunftsformel

Die Kombination von digitalen Kanälen und persönlicher Beratung ist die Zukunftsformel in der Immobilienvermarktung. Klar benutzen – beispielsweise – ausgewiesene Maklerinnen und Makler digitale Plattformen, um die Liegenschaft auszuschreiben. Doch ebenso klar verfügen ausgewiesene Maklerinnen und Makler auch über ein sorgfältig gepflegtes Netzwerk, das sowohl der Verkäuferschaft als auch der Käuferschaft die Sicherheit garantiert, fair und transparent zu verkaufen oder zu kaufen. Weil ausgewiesene Maklerinnen und Makler da sind für die Verkäuferschaft und die Käuferschaft, da sind mit persönlicher Beratung und Expertise, wenn es zählt.



*Christian Häle
Verkauf
Immobilien
Vorstand
Schweizerische
Maklerkammer*



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

www.sonnenbau.ch



sonnenbau