

Alle Immobilienmakler machen eigentlich den gleichen Job!

Wir nicht. Warum das so ist, sagen wir Ihnen gerne in dieser Fachinformation.

Grundsätzliches zum Maklergeschäft

Ob Kauf oder Verkauf einer Immobilie – gegensätzlicher könnten die Interessen von Anbietern und Erwerbern nicht sein. Ziel des Käufers ist es, sein Wunschobjekt zu einem möglichst günstigen Preis zu erwerben; der Verkäufer hingegen versucht, einen möglichst hohen Preis für seine Immobilie zu erzielen. Angesichts der regional unterschiedlichen Funktionsweise, vor allem aber auch wegen der immer höheren Komplexität des Immobilienmarktes lohnt es sich sowohl für den potenziellen Käufer als auch für den Verkäufer, einen Fachmann beizuziehen.

Selbst wer die Suche nach einem Eigenheim auf eigene Faust unternimmt und ohne professionelle Begleitung auskommen glaubt, wird spätestens dann mit einem Immobilienmakler konfrontiert, wenn er auf ein geeignetes Objekt gestossen ist und nähere Auskünfte wünscht. Nicht zufällig sichern sich nämlich immer mehr Verkäufer den Rat eines ausgebildeten Immobilienfachmannes.

Ein erfolgreicher Verkauf bedingt hohe Fachkenntnisse und Erfahrungen. Wer heute eine Liegenschaft, insbesondere im oberen Preissegment, veräussern will, ist gut beraten, einen qualifizierten Fachmann an seine Seite zu holen, der Kenntnisse über z.B. Bautechnik, Zivil- und Baurecht, Steuer- und Mietrecht sowie Zivilgesetz (Stockwerkeigentum und Erbrecht) und Versicherungsfragen aufweisen kann. Neben dem fachlichen Know-how, das einen professionellen Immobilienberater auszeichnet, profitiert der Verkäufer nicht zuletzt von der grossen Zeitersparnis, indem er sich nicht selbst um alle entscheidenden Detailfragen kümmern muss.

Die Dienstleistungen für den Verkäufer umfassen:

- n Beurteilung und Bewertung der Liegenschaft.
- n Festlegung eines realistischen Verkaufspreises.
- n Zusammenstellung einer professionellen und detaillierten Verkaufsdokumentation für Interessenten (bzw. deren kreditfinanzierende Bank).
- n Organisation/Durchführung von Objektbesichtigungen.
- n Verhandlungsführung mit interessierten Käufern.
- n Vorbereitung/Ausarbeitung eines Kaufvertragsentwurfs.
- n Beratung bei immobilienpezifischen Fragen (z.B. steuerliche Auswirkungen des Verkaufs).
- n Organisation einer Beurkundung und Eigentumsübertragung.

Hier unterscheiden wir uns von anderen Maklern!

1. Langjährige Erfahrung und Fachkompetenz

- n Wir sind seit 1944 im Markt und haben über 4'000 erfolgreiche Verkaufsabschlüsse betreut.
- n Aktuell beschäftigen wir über 60 Mitarbeiter, davon haben wir folgende Fachausbildungen: 5 Dipl. Immobilienreuhänder, 13 Vermarkterinnen mit Fachausweis, 6 Immobilienbewerter mit Fachausweis, 6 Verwalter mit Fachausweis.

2. Professionelle Immobilienmakler mit Gütesiegel

Ginesta Immobilien ist Mitglied im Berufsverband SVIT sowie der Schweizerischen Maklerkammer. Für internationale Kundenbedürfnisse sind wir der weltweit

grössten und unabhängigen Maklerkooperation Leading Real Estate Companies of the World www.leadingre.com beitreten. LeadingRe bietet mit www.luxuryportfolio.com den grössten internationalen Marktplatz für Immobilien über \$ 1 Mio. Wir vermarkten Ihre Liegenschaft für Sie kostenlos auf diesem Marktplatz in englischer Sprache und mit einem Videofilm. Luxury Portfolio hat mehrere Kooperationen, u. a. mit Wall Street Journal Europe und youtube.com. Hier profitieren unsere Kunden von kostengünstigen internationalen Insertionen.

3. Moderne EDV-Infrastruktur

Wahrlich unglaublich, wie viele Makler noch mit MS Excel® und MS Word® arbeiten und Ihre Kundenkontakte fahrlässig verwalten. Wir verfügen über eines der modernsten und auf unser Maklergeschäft zugeschnittene Customer Relationship Programm (CRM), welches ein umfassendes Reporting aller Kundenkontakte und Aktivitäten zulässt. Spätestens wenn der Verkauf schwieriger läuft als gedacht, wollen unsere Kunden Transparenz der bisherigen Verkaufsaktivitäten. Wir können Ihnen hier ein sehr umfassendes und professionelles Feedbacksystem bieten, sowohl beim Verkauf wie auch bei der Erstvermietung.

4. Der Makler als Berater

Nicht immer führt der direkte Weg zum Ziel. Ein Makler sollte Klartext mit Ihnen sprechen und keine Illusionen vermitteln. Oftmals müssen Verkaufsobjekte zuerst von einem Berater für den Verkauf richtig vorbereitet werden. Hier sind Sie bei uns an der richtigen Stelle. Wir bieten Ihnen folgende Beratungsdienstleistungen vor und nach dem Verkauf:

Vor Verkauf/Vermietung

- n Mitarbeit bei Nutzungsstudien und Architekturwettbewerben
- n Vorgängige realistische Preisschätzung und Eigentümerberatung über Nutzungsmix, Objektart und Baukosten.
- n Grundrissoptimierungsvorschläge
- n Parzellierungskonzepte und Begründung von Stockwerkeigentum
- n Erstellung einer professionellen Verkaufsdokumentation
- n Organisation der Beurkundung/Eigentumsübertragung

Nach Verkauf

- n Grundstücksgewinnsteuerdeklaration
- n Suche nach einem neuen Eigenheim oder Mietobjekt

5. Der Makler partizipiert am Verkaufsrisiko

Wir unterstellen uns als Makler dem Gesetz des Erfolges. Unsere Erfolgshonorare sind im Verkaufs- oder Vermietungsgeschäft transaktionsorientiert und nur zu bezahlen, wenn der Erfolg eingetreten ist. Seit einiger Zeit bieten wir auf Wunsch auch Incentive-Modelle an, falls Sie den Makler am Verkaufserfolg finanziell teilhaben lassen möchten. Gerne stellen wir Ihnen eine für Sie massgeschneiderte Offerte zu.

Autor: Claude Ginesta



Claude A. Ginesta ist Eidg. dipl. Immobilienreuhänder und CEO / Inhaber von Ginesta Immobilien AG. Das Unternehmen wurde 1944 gegründet und ist auf den Verkauf von Immobilien im Wirtschaftsgebiet Zürich und Graubünden spezialisiert. Für Objekte mit überregionalem Charakter ist das Unternehmen mit Niederlassungen in Küsnacht, Zürich, Winterthur, Horgen, Pfäffikon SZ, St. Moritz und Chur schweizweit als Makler tätig

Herausgeber der Illusionen-Reihe

Ginesta Immobilien AG, www.ginesta.ch

Lassen Sie sich nicht von Illusionen leiten, geben Sie ein grosses Vermögensstück in die richtigen Hände! Nachfolgend finden Sie eine **Makler-Checkliste**:

1. Besuchen Sie den Makler in seinem Büro oder lassen Sie ihn zu sich nach Hause kommen. Fragen Sie ihn nach seiner Ausbildung, erworbenen Berufsdiplomen, seiner Dienstleistungspalette und seinen Erfolgsausweisen.
2. Überprüfen Sie seine lokalen Marktkenntnisse.
3. Fragen Sie ihn nach seinem persönlichen Beziehungsnetz und welchen Marketing-Mix er für den Verkauf Ihrer Liegenschaft anwenden würde.
4. Erkundigen Sie sich bei Notaren, Banken oder Anwälten nach dem Ruf und Leumund des Maklers.
5. Lassen Sie sich genau erklären, wie er beim Kauf/Verkauf vorzugehen gedenkt und was Sie von ihm erwarten können, insbesondere wenn der Verkauf „harzig“ verläuft.
6. Fordern Sie eine realistische Einschätzung des Verkaufspreises. Lassen Sie sich schriftlich eine Offerte und Preisschätzung geben (evtl. gegen Honorar, je nach Komplexität). Nicht Sie werden den Preis bestimmen, sondern der Markt und die Käufer. Lassen Sie sich nicht von zu hohen Maklerversprechen blenden. Wählen Sie eine realistische und für Sie nachvollziehbare Offerte.
7. Erkundigen Sie sich detailliert nach der Art der Entschädigung. Sie sollten nicht den günstigsten sondern den besten Verkäufer für Ihr Objekt gewinnen.
8. Klären Sie ab, ob er Mitglied des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) oder in der Maklerkammer (SMK) ist und das Logo in seinen Briefschaften trägt. Mitglied des Verbandes kann nur werden, wer die hohen Anforderungen bezüglich Fachkompetenz, Aus- und Weiterbildung sowie ethischem Verhalten erfüllt.