

Es gibt Immobilienmakler, die sind weltweit vertreten!

Wir auch. Aber etwas anders. Warum das so ist, sagen wir Ihnen gerne in dieser Fachinformation.

Real Estates are always local, customer are more and more international

Das wichtigste beim Immobilienverkauf sind lokale Marktkenntnisse. Trotzdem macht die Globalisierung auch vor Unternehmen wie Ginesta Immobilien, welches seit 1944 im Markt tätig ist, keinen Halt. Viele neue, weltweit agierende Maklernetzwerke und Franchise-Unternehmen versuchen seit einigen Jahren in der Schweiz Fuss zu fassen. Es stellte sich die Frage, wie sich die Zukunft eines Maklers mit einem hervorragendem Ruf und besten lokalen Marktkenntnissen auf diese neue Wettbewerbssituation einstellen lässt.

Ginesta Immobilien ist und bleibt ein lokal verankertes Traditionshaus. Unabhängigkeit, Professionalität und Qualität waren uns stets wichtiger als die Zugehörigkeit zu einem Verbund. Mit Leading Real Estate Companies of the World (www.leadingRE.com) haben wir bereits 2008 den idealen Partner gefunden, der unsere hohen Erwartungen bisher voll und ganz erfüllt hat.

Das renommierte, international tätige Immobilienmaklernetzwerk wurde 1947 in Chicago gegründet und ist heute

mit weltweit 550 unabhängigen Maklerunternehmen mit 4'000 Niederlassungen das grösste unabhängige Netzwerk für Wohnimmobilien. Insgesamt sind 128'000 Mitarbeitende in 55 Ländern für das Netzwerk tätig. Unternehmen von Leading RE tätigen jährlich 1 Million Transaktionen im Gesamtwert von 350 Milliarden US-Dollar.

Mit www.luxuryportfolio.com verfügt Leading RE für Luxusimmobilien über eine elektronische Plattform, die mehr Liegenschaften offeriert als alle Konkurrenten.

Warum Leading Real Estate Companies of the World (www.leadingRE.com)?

1. Ein Netzwerk und kein Schneeballsystem

Man unterscheidet grundsätzlich zwischen Maklernetzwerken und Franchise-Unternehmen. Bei Maklernetzwerken bleibt ein Unternehmen eigenständig und profitiert vom lokalen Know-How einer Partnerunternehmung. Das Netzwerk organisiert die Plattformen für den Informations- und Kundenaustausch sowie die Weiterbildung. Franchise-Unternehmen wollen eine Marke in einem Marktgebiet vertreiben. In solchen Systemen werden Lizenzen für definierte Marktgebiete (z. B. Schweiz) veräussert. Der Besitzer einer solchen Lizenz teilt sein Marktgebiet eventuell weiter auf und veräussert Unter-Regionen (z. B. Region Graubünden) an neue Owner. Diese wiederum verkaufen weitere Unter-Unterregionen. Diese stellen Mitarbeiter an, welche nicht selten ohne Rücksicht auf Fachkompetenz, Ausbildung und Leumund ausgewählt werden. Das ganze System kann als Schneeballsystem betrachtet werden.



Leading
REAL ESTATE COMPANIES
OF THE WORLD

Provisionen werden geteilt und müssen an die Owner von Marktgebieten sowie an den Franchisegeber weitergegeben werden.

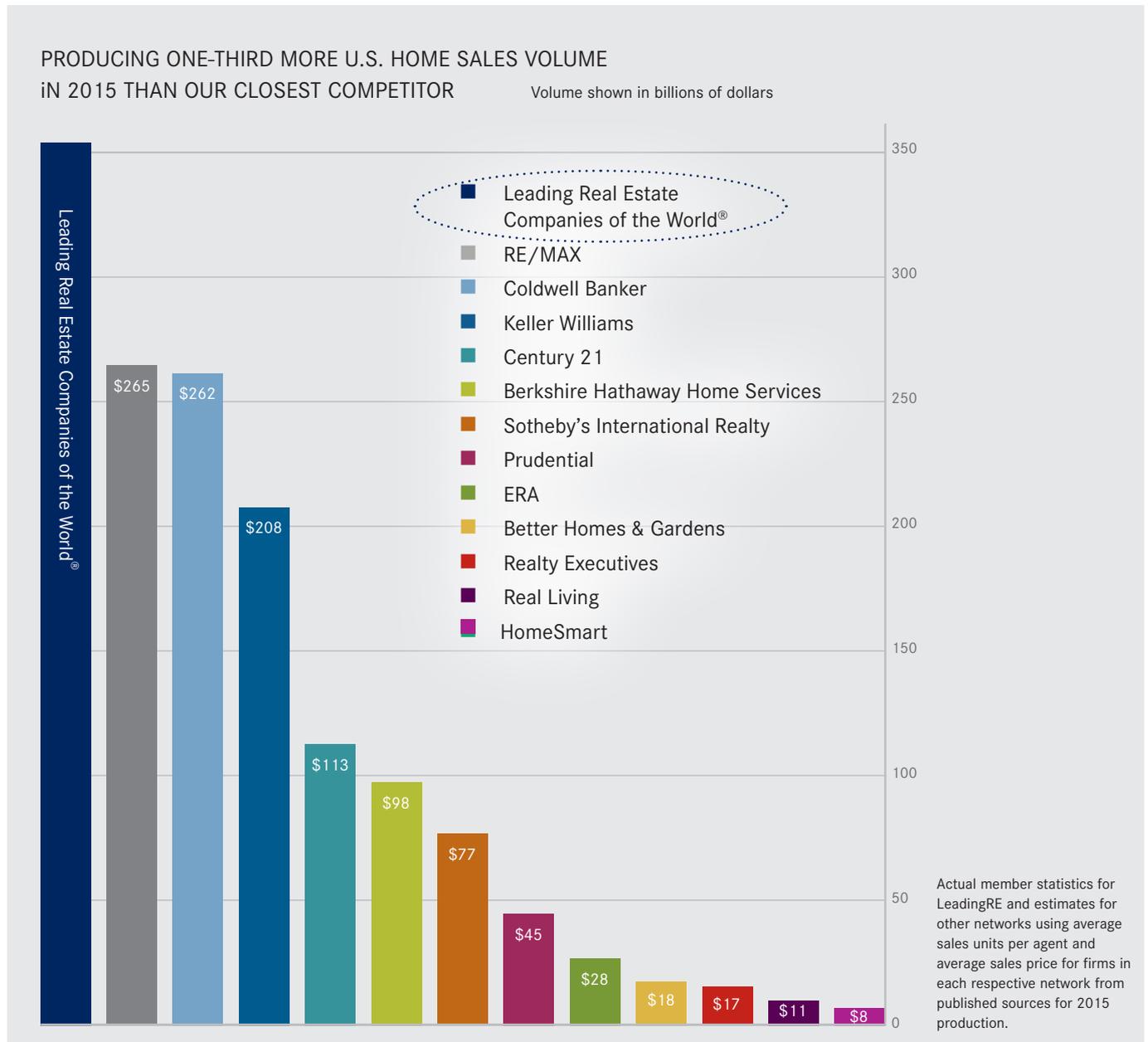
Marktes sowie der Mitbewerber genau analysieren. Nur die besten eines Marktgebietes können in einem mehrstufigen Aufnahmeverfahren Mitglied werden.

2. Professionelle Immobilienmaklerunternehmen mit Erfolgsausweis

Nur die besten Unternehmen eines Marktgebietes können Mitglied von LeadingRe werden. Nicht Geld ist entscheidend, sondern der Leistungsausweis in einem lokalen Marktgebiet. Das Netzwerk hat Spezialisten, welche vor Ort kommen und die Aktivitäten des Unternehmens, des

3. Weltweit mit lokalen Fachleuten vertreten

Sie haben Bedarf nach einer Immobiliendienstleistung im Tessin, in der Westschweiz oder in einem anderen Land? Gerne können wir Ihnen Ihren professionellen Ansprechpartner weltweit vermitteln. Es macht Sinn, dass Sie mit einem Makler zusammenarbeiten, welcher ein internationales Gütesiegel hat und von seinem Handwerk etwas versteht.



Sources: REAL Trends National Network 2015 Totals Final Report. REALTOR® Magazine 2015 Franchise Report.

Bereits zwei Mal haben wir an Veranstaltungen des Netzwerks in Rom und Las Vegas teilgenommen. Interessant ist der Know-how-Transfer von anderen Regionen und anderen Ländern. Man lernt die Käufer und die Märkte besser verstehen und gewinnt neue Trends für in der Schweiz vielleicht noch unbekanntes Verkaufs- und Dienstleistungsansätze.

5. Weltweit grösster Marktplatz für Luxusimmobilien über \$ 1 Mio. (siehe Grafik S. 2)

LeadingRE hat mit www.luxuryportfolio.com den grössten Marktplatz für Liegenschaften über \$ 1 Mio. Der Marktplatz ist für uns ein internationales Einfallstor für nationale Liegenschaften. Ausserdem können wir die Liegenschaften in englischer Sprache und mit guten Animationen präsentieren. Viele Ausländer leben bereits in der Schweiz und haben ein Bedürfnis, die Informationen auf Englisch zu erhalten. Schweizerische Marktplätze wie homegate.ch bieten diese Mehrsprachigkeit leider nicht an.

Wie ist Ginesta Immobilien auf die Globalisierung gerüstet?

- Alle unsere Mitarbeiter sprechen fließend Englisch. Wir stellen keine Mitarbeiter ohne Fremdsprachenkenntnisse an.
- Wir verfassen auf Wunsch alle Korrespondenz und Schätzungen auf Englisch.
- Objektunterlagen sind bei uns immer zweisprachig.
- Jedes Objekt über CHF 1 Mio. Verkaufswert wird auf dem weltweit grössten englischsprachigen Marktplatz für luxuriöse Liegenschaften (www.luxuryportfolio.com) inseriert.
- Wir bieten für Käufer und Mieter Suchservices wie Home Hunting (Kauf von Liegenschaften) und Relocation Services (Suche von Mietobjekten) an, welche typischerweise in angelsächsischen Gebieten verankert sind.
- Wir sind einem unabhängigen, weltweit sehr bedeutenden Maklernetzwerk beigetreten, welches ein internationaler Verbund von erstklassigen Maklern darstellt.

Autor: Claude Ginesta



Claude A. Ginesta ist Eidg. dipl. Immo­bilien­treuhän­der 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, Horgen und Chur schweizweit als Makler tätig.

Herausgeber der Illusionen-Reihe

Ginesta Immobilien AG, www.ginesta.ch