

Alles dabei – Vertrauen zahlt sich aus

Sie kennen die regionalen Immobilienmärkte wie ihre Hosentasche und gehören zu den Marktführern: Oliver Goldinger, Patrick Thoma und Werner Fleischmann erbringen im Immobilien-Gespräch den Tatbeweis.

Was unterscheidet regionale Immobilien-Marktführer von nationalen Online-Anbietern?

Patrick Thoma: Wir kennen die lokalen Marktverhältnisse genau. Es ist entscheidend, wo innerhalb einer Ortschaft gute und weniger bevorzugte Wohnlagen sind.

Werner Fleischmann: Wir bedienen Menschen und versuchen, ihre Anliegen und Wünsche zu verstehen und mit ihnen auf Augenhöhe zu kommunizieren.

Oliver Goldinger: Wir haben gemeinsam, dass wir in unserem Erfolgshonorar alle Dienstleistungen von A bis Z drin haben. Und genau das macht es aus, dass wir motivierter sind, gute Dienstleistungen zu erbringen und Marktpreise zu erzielen.

Geht denn heute nicht alles viel einfacher übers Internet?

Fleischmann: Viele Informationen kann man auch bei uns online abrufen und vergleichen. Aber die Vermittlung ist insgesamt anspruchsvoller und komplexer geworden.

Goldinger: Besichtigungen erfolgen ja auch immer vor Ort...

Thoma: ... und bei den aktuell steigenden Preisen beinhaltet die Preisbildung weit mehr als den Zuschlag an die vermeintlich Höchstbietenden per Knopfdruck.

Fleischmann: Gemäss meinen Gesprächen wurde übrigens wohl in den meisten Thurgauer Gemeinden in unserer Region noch gar nie ein Verkauf über einen der neu auftauchenden Internetvermittler vollzogen. Das wundert mich auch nicht, da bei uns die Verwurzelung der Liegenschaftsfachleute und deren immobilienbezogene Ausbildung wichtiger sind als Kenntnisse von IT-Fachleuten.

Thoma: Was machen Sie zum Beispiel, wenn jemand aufs Grundbuchamt will und nicht die nötigen Unterlagen dabei hat?

Goldinger: Und was ist, wenn man plötzlich ansteht, weil man den



Sie bauen in der Immobilienvermittlung nach wie vor auf persönliche Beziehungen, nutzen aber auch die Chancen der Digitalisierung: Werner Fleischmann, Oliver Goldinger und Patrick Thoma (von links).

ganzen Bürokratie rund um die Grundstücksgewinnsteuer selber erledigen muss? Zudem ist der Werbemarkt im Thurgau überschaubar. Es fällt auf, dass gewisse Internetanbieter viel Geld ins Marketing investieren. Da frage ich mich schon, von welchen Ressourcen die Eigentümer wirklich profitieren.

Hand aufs Herz: Keine Angst, dass Ihr Know-how dereinst nur noch durch künstliche Intelligenz abgedeckt werden könnte?

Thoma: Nein, überhaupt nicht – da kann ich gleich für uns alle reden. Vieles kann auch bei uns automatisiert werden, aber letztlich liegt es an den Details, die unsere Firmen von A bis Z erledigen können, und dies ohne Zusatzkosten.

Immobilienvermittlung: Fast Food oder Gourmet?

Vertrauen ist gut, zertifiziert ist besser. So lautet das Credo der Schweizerischen Maklerkammer (SMK). Die führenden familiengeführten Ostschweizer Liegenschafts-Vermittlungsfirmen Thoma, Goldinger und Fleischmann sind langjährige Mitglieder. SMK-Präsident Ruedi Tanner und sein Vize Claude Ginesta erklären, was man davon erwarten darf.

SMK-Präsident Ruedi Tanner betont, dass ein von der Schweizerischen Maklerkammer zertifiziertes Unternehmen über eine jahrelange Erfahrung mit entsprechender Ausbildung verfüge und einen regelmässigen Umsatz erzielen müsse. Dies erlaube den Maklerfirmen, sich weiterzuentwickeln und auf dem Markt zu behaupten. Diese positiven Eigenschaften hätten die drei familienge-



SMK-Präsident Ruedi Tanner (links) steht für die umfassende und vertrauensbasierte Lebensraumvermittlung ein; sein Vize Claude Ginesta wagt einen «Hamburger-Vergleich».

führt Ostschweizer Firmen Goldinger Immobilien, Fleischmann Immobilien und Thoma Immobilien Treuhand gemeinsam. Dass diese Mitbewerber im Markt zusammenstünden, sei ebenso ein sehr gutes Zeichen.

Goldinger: Es gab schon früher Bemühungen, alles online abzuwickeln – erfolglos. Wir sind von unseren Geschäftsmodellen überzeugt.

Wie steht es mit der Preisbildung?

Fleischmann: Probleme ergeben sich leider häufig dann, wenn für Häuser zu teure Verkaufspreise in Aussicht gestellt werden. Die Mentalität «man kann es ja probieren» hat sich noch nie gelohnt, und das können wir uns als Qualitätsunternehmen nicht leisten.

Immobilienvermittlung: Fast Food oder Gourmet?

Zukunft sowieso quasi nur noch «online» erfolgen werde, sei falsch, und gewisse Internet-Geschäftspraktiken trügen ebenfalls nicht zu einem besseren Image bei.

Fragwürdige Online-Praktiken

Tanner hebt die hohen fachlichen und ethischen Anforderungen an die Firmen hervor, die Mitglied der SMK sind. Es gehe darum, trotz teils fragwürdiger Machenschaften auf dem Immobilienmarkt das Vertrauen in die Immobilienvermittlung hochzuhalten. Die glaubhafte Qualitätssicherung stehe für ihn deshalb im Mittelpunkt. Tanner bedauert, dass der Ruf seines Berufsstands in der Öffentlichkeit nicht besonders gut sei. Die Meinung, dass Immobilienvermittlung in



SMK-Vizepräsident Claude Ginesta (rechts) wagt einen «Hamburger-Vergleich».

Goldinger: Das Vertrauen in die Motivation und die Detailkenntnisse lokal verwurzelter Makler, die realistisch bleiben, zahlt sich letztlich aus.

Was ist ein realistischer Verkaufspreis?

Thoma: Gerade dazu braucht es eben unsere Expertise und die vertieften Marktkenntnisse. Der Preis eines Standard-Einfamilienhauses bewegt sich je nach Ort und Quartier zwischen 800 000 und 1,3 Millionen Franken. Der Durchschnittspreis liegt dabei bei ungefähr einer Million Franken. Bei diesen grossen Summen ist es unerlässlich, nicht nur den Durchschnitt zu kennen!

Immobilienvermittlung: Fast Food oder Gourmet?

Zukunft sowieso quasi nur noch «online» erfolgen werde, sei falsch, und gewisse Internet-Geschäftspraktiken trügen ebenfalls nicht zu einem besseren Image bei.

Vergleich mit Hamburger-Qualität

SMK-Vizepräsident Claude Ginesta, Immobilienmakler aus Küsnacht, unterstreicht, dass bei vermeintlich lukrativen Internetfirmen nur noch die Zahl der schnellen Abschlüsse zähle. Keinesfalls dürfe bei günstigen Online-Fixanbietern mit den gleichen Leistungen wie etwa bei qualifizierten SMK-Mitgliedern gerechnet werden. Ginesta spitzt es so zu: «Es ist wie der Unterschied zwischen einem Hamburger einer Fast-Food-Kette und dem Hamburger in einem guten Restaurant. Dort kocht ein Student oder eine Maschine, hier aber ein gut ausgebildeter Koch.» Übertragen auf den Verkauf von Wohneigentum meint er, dass man es sich schon gut überlegen müsse, wem man den grössten Teil seines Vermögens anvertraue. Indes: Tanner wie Ginesta wissen, dass die Digitalisierung neue Chancen bietet, auf die sie selber setzen. Diese würden auch von Thoma Immobilien Treuhand, Goldinger Immobilien und Fleischmann Immobilien vorbildlich genutzt.

Dienstleistungen mit Mehrwert

Familiengeführte Immobilien-Vermittlungsfirmen mit jahrzehntelanger Branchenerfahrung setzen auf Dienstleistungen mit Mehrwert. Thoma Immobilien Treuhand, Fleischmann Immobilien und Goldinger Immobilien profilieren sich mit diversen Extras, die alle im Erfolgshonorar inbegriffen sind.

- ✓ Immobilienbewertung vor Ort
- ✓ Verkaufsdokumentation online und gedruckt
- ✓ Erst- und Zweit-Besichtigungen
- ✓ Ermittlung realistischer Marktpreis
- ✓ Beratung Verkäufer und Käufer
- ✓ Finanzierungs- und Steuer- und Rechtshinweise
- ✓ Vertragsaufbereitung
- ✓ Koordination mit Ämtern
- ✓ Immobilien-360-Grad-Aufnahmen
- ✓ Immobilien-Videos

- ✓ Interdisziplinäre Fachteams mit Bankfachleuten, Grundbuchspezialisten, Dokumentationsfachleute
- ✓ Aktuelle Käuferdatenbank
- ✓ Honorar nur im Erfolgsfall fällig
- ✓ Zukunftssicherung dank Lehrlingsausbildung

Diese Leistungen können mit günstigen Online-Fixangeboten verglichen werden, die dort häufig nicht erbracht werden können oder mit Zusatzkosten verbunden sind.

100 Mitarbeitende, hohes Berufsethos

Die drei etablierten Familienunternehmen Thoma Immobilien Treuhand, Goldinger Immobilien und Fleischmann Immobilien sind die Marktführer im Thurgauer Vermittlungsmarkt für Immobilien und prägen das gemeinsame Verständnis von Professionalität, Regionalität und Seriosität: Sie wurden vor mehreren Jahrzehnten allesamt im Thurgau gegründet und strahlen über die Kantonsgrenzen hinaus. Während

aus und vermitteln jährlich Liegenschaften im Gesamtwert von rund einer halben Milliarde Franken. Die

THOMA
IMMOBILIEN TREUHAND

www.thoma-immo.ch
Telefon 071 414 50 60

drei Firmen engagieren sich in den führenden Branchenverbänden für ein hohes Berufsethos – etwa im Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT), der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) oder im Schweizer Immobilienschätzer-Verband. Ausserdem bringen die drei Maklerunternehmen ihr Know-how auch beim Hauseigentümerverband (HEV) auf regionaler, kantonaler und nationaler Ebene ein.

GOLDINGER
Immobilien

www.goldinger.ch
Telefon 052 725 04 04

FLEISCHMANN
IMMOBILIEN

www.fleischmann.ch
Telefon 071 626 51 51

rend Fleischmann ausschliesslich auf die Vermittlung von Immobilien fokussiert ist, führt Thoma auch Bereiche für Immobilienverwaltung, Portfoliomanagement und Projektentwicklung. Goldinger hat mit der Immobilienverwaltung ebenfalls ein zweites Standbein. Zusammen beschäftigen die drei Familienunternehmen über 100 Mitarbeitende, bilden rund ein Dutzend Lernende