

Erfolgreiche Immobilienvermarktung für Geschäftskunden

Immobilien Börse AG – Das Unternehmen mit Sitz in Luzern hat sich innert weniger Jahre zu einem in der Branche führenden Anbieter entwickelt. Ein Team von 70 Immobilien- und Fachexperten vermarktet für Privatkund:innen erfolgreich Häuser, Wohnungen und Grundstücke in der ganzen Schweiz. Seit Mitte 2021 bietet der Immobilienspezialist seine Dienstleistungen sehr erfolgreich Generalunternehmen, Architekt:innen und weiteren Geschäftskunden an. Dabei geht das Unternehmen einen weiteren Schritt in der Entwicklung hin zum alles umfassenden Kompetenzzentrum für Immobilientransaktionen.

Bei der Firmengründung der Immobilien Börse im Jahre 2013 hatte Arsim Mehmeti eine klare Vision vor Augen: «Ich plante in der Immobilienbranche punkto Angebots, Professionalität und Qualität neue Massstäbe zu setzen», erklärt der Unternehmer. Erreichen wollte er dies mit einer konsequenten Kundenorientierung, einer hohen Fachkompetenz der Mitarbeitenden und einer klugen Arbeitsteilung, bei der sich alle Spezialist:innen auf ihr Fachgebiet konzentrieren können.

Vorbildliches Verhalten als Grundlage

Von Anfang an legte der Unternehmer Wert auf ein absolut korrektes Verhalten seines Teams. Ein Kodex hält vorbildliche Verhaltensweisen fest, die für alle Mitarbeitenden verbindlich sind. «Eine Firmenkultur, in der Wertschätzung, Respekt und Toleranz ebenso zentrale Werte sind wie ehrliches Verhalten und die partnerschaftliche Zusammenarbeit, ist mir persönlich ein grosses Anliegen», betont Arsim Mehmeti. Zur Transparenz gehören unter anderem Verträge, die keine Fragen offenlassen. Ein systematisches Reporting aller Verkaufsaktivitäten wird jedem Kunden zur Verfügung gestellt. Das jederzeitige Rücktrittsrecht ohne Ausstiegsschädigung ist Ausdruck der Fairness und in der Branche keine Selbstverständlichkeit. «Wir wollen Kundenbindung durch bestmögliche Leistungen erreichen und nicht durch einen Vertrag.» Dank dem Erfolgshonorarmodell setzen die Mitarbeitenden alles daran, die Verkaufschancen jeder Liegenschaft auf ein Maximum zu erhöhen. «Wir gehen für unsere Kund:innen zu 100 Prozent in die Vorleistung – das kommt einer Erfolgsgarantie gleich.»

Massgeschneiderte Dienstleistungen

In den letzten Jahren hat der Firmengründer sein Unternehmen auf- und ausgebaut und mit dem wachsenden Team Dienstleistungen gestaltet, die auf die Bedürfnisse von Liegenschaftsverkäufern und -käufern zugeschnitten sind. Entstanden ist ein erfolgreiches Geschäftsmodell, das auf drei Säulen beruht: dem in der ganzen Schweiz präsenten Verkaufsmanagement-Team, dem aus vielen Fachexpert:innen zusammengesetzten Immobilienmanagement sowie der firmeneigenen Akademie, für welche die Immobilien Börse 2017 die eduQua-Zertifizierung erhalten hat. Somit ist das Unternehmen nicht nur ein Immobiliendienstleister, sondern darüber hinaus ein Bildungsinstitut. Dies ermöglicht es dem Unternehmen, die Mitarbeitenden zur Immobilienvermarkterin, zum Immobilienvermarkter, mit eidg. Fachausweis auszubilden. «Ohne Wissen keine Qualität», unterstreicht Arsim Mehmeti. «Durch die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung stellen wir ein fundiertes Know-how sicher, was sich in hochwertigen Dienstleistungen und in einer hohen Kundenzufriedenheit widerspiegelt.»

Vermarktung: Auf den richtigen Mix kommt es an

Der richtige Mix aus digitalem Marketing und persönlicher Kundenbetreuung ist ein zentraler Erfolgsfaktor in der Vermarktung der Immobilien Börse. Liegenschaftsverkäufer:innen profitieren von einer kostenlosen Publikation auf dem eigenen Immobilien-Marktplatz mit rund 65 000 Suchabonnenten und auf allen wichtigen Immobilien- und Banken-Portalen. «Selbstverständlich nutzen heute alle erfolgreichen Anbieter digitale Tools für die Vermarktung von Immobilien», sagt Arsim Mehmeti. Damit sei es aber nicht getan. «Zu glauben, dass sich Immobilien allein durch die Online-Präsenz gut verkaufen lassen, ist eine Illusion», ist er überzeugt.

Die Präsenz auf den Plattformen sei zwar wichtig, um Angebote für Interessentinnen und Interessenten sichtbar zu machen. «Für einen bestmöglichen Verkauf braucht es aber auch ein professionelles Interessentenmanagement sowie abschlussorientierte Verkaufsgespräche. Es sind die persönliche Beratung und Begleitung, die im Immobilienverkauf die hohe Qualität ausmachen.» Denn wer kauft schon ein Eigenheim, ohne sich mit eigenen Augen von dessen Qualität überzeugt zu haben? Bei welchem nicht alle Dokumente vorhanden, sauber zusammengestellt sind sowie der Kaufvertrag auf Vollständigkeit und Gesetzeskonformität geprüft ist? Für den Unternehmer ist klar: «Mit professionell geführten Besichtigungen und Verkaufsverhandlungen tragen erfahrene Immobilienexpert:innen entscheidend zu einem raschen Abschluss zum bestmöglichen Preis bei.»



«Mit unseren zahlreichen Immobilien- und Fachexperten können wir Immobilienprojekte erfolgreich vermarkten und tragen durch den effizienten Verkaufsfortschritt dazu bei, dass Bauvorhaben rasch umgesetzt werden können», betont Arsim Mehmeti, CEO der Immobilien Börse.

Verkäufer können sich zurücklehnen

Rund 70 Immobilien- und Fachexpert:innen begleiten und betreuen die Kund:innen auf dem Weg zum Verkaufserfolg. Sie beraten in Finanz- und Rechtsfragen, erstellen professionelle Immobilienschätzungen und Verkaufsdokumentationen, machen Liegenschaftsaufnahmen und virtuelle Besichtigungen, zeigen den Interessent:innen die Immobilien, klären Finanzierungsmöglichkeiten ab, führen Verhandlungen und bereiten den Kaufvertrag vor – kurz: Die Spezialist:innen nehmen den Verkäufer:innen bei Bedarf alle Arbeiten rund um den Verkauf ihrer Liegenschaft ab. Damit unterscheidet sich die Immobilien Börse von Anbietern, die ausschliesslich auf die digitale Vermarktung setzen, und auch von Mitbewerbern, welche die immer komplexer werdenden Verkaufsaktivitäten in einem kleinen, wenig spezialisierten Team oder gar in Personalunion bewältigen müssen.

Vermarktung von Bauprojekten für Geschäftskunden

Zu Beginn konzentrierte sich die Immobilien Börse auf den Verkauf von Bestandesliegenschaften auf Mandatsbasis. Die Verkaufserfolge und das dynamische Firmenwachstum blieben in der Branche nicht unbemerkt. «Neben Privatkund:innen traten immer wieder Architekt:innen und Generalunternehmen ohne eigene Vermarktungsabteilung an uns heran, weil sie an einer Zusammenarbeit interessiert waren», erklärt Arsim Mehmeti. «Aufgrund dieser Nachfrage haben wir uns zu einer strategischen Erweiterung unserer Dienstleistungen entschieden.»

Für Geschäftskunden übernimmt die Immobilien Börse den gesamten Vermarktungs- und Verkaufsprozess. «Mit unseren zahlreichen Immobilien- und Fachexpert:innen können wir Immobilienprojekte erfolgreich vermarkten

und tragen durch den effizienten Verkaufsfortschritt dazu bei, dass Bauvorhaben rasch umgesetzt werden können», betont der Unternehmer. Dabei sind die Makler:innen der Immobilien Börse in der ganzen Schweiz unterwegs und konzentrieren sich auf den Verkauf, während sich die Fachspezialist:innen in Luzern um das Interessentenmanagement und die Vermarktung kümmern.

Neue Dienstleistung Agenturen-Pooling

Neu dient das Unternehmen auch als Plattform für andere Immobilienagenturen. «So können wir unsere Kräfte bündeln», erläutert Arsim Mehmeti das Ziel. Über ein Pooling-Modell können Agenturen ihre Liegenschaften auf dem firmeneigenen Immobilien-Marktplatz und auf allen wichtigen Immobilien- und Banken-Plattformen publizieren. Mit der höheren Reichweite und dem Zugang zu den Suchabonnenten der Immobilien Börse maximieren sie die Chance, den qualifizierten Käufer zu finden.

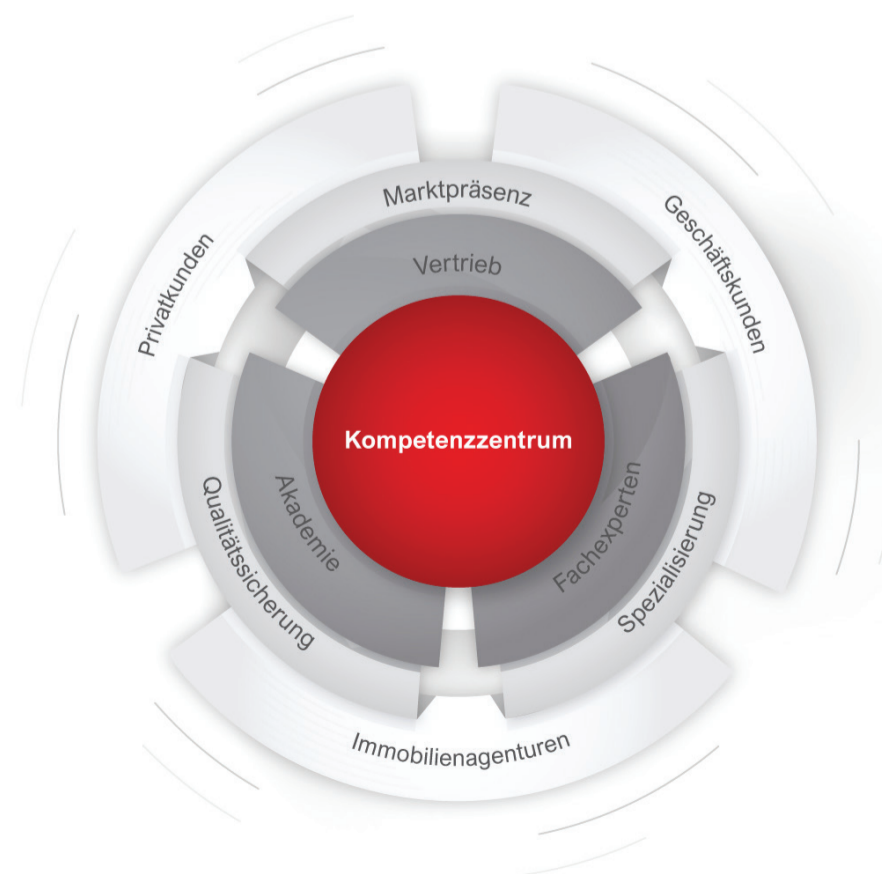
Kompetenzzentrum für Immobilientransaktionen

Durch die strategische Erweiterung des Dienstleistungsangebots hat sich die Immobilien Börse zu einem Kompetenzzentrum für Immobilientransaktionen entwickelt. «Mit unserem Know-how und unseren Ressourcen können wir Privat- und Geschäftskunden bedürfnisgerecht zum erfolgreichen Verkauf ihrer Liegenschaften führen», so Arsim Mehmeti. «Alle Kund:innen profitieren dabei gleichermaßen von unserer Expertise, Qualität und Effizienz.» Auf die starke Entwicklung seines Unternehmens ist der Gründer stolz: «Wir sind Vorreiter und bieten als erste in der Branche eine Pooling-Lösung an – und dies, obwohl wir einer der jüngsten Marktteilnehmer sind», sagt er. Er folgt damit konsequent seiner Vision, neue Massstäbe zu setzen.

Umfassendes Dienstleistungspaket

Als erfahrener Immobilienspezialist entlastet die Immobilien Börse Privat- und Geschäftskunden umfassend. Das Premium-Paket umfasst folgende Dienstleistungen:

- Kostenlose und unverbindliche, professionelle Liegenschaftsanalyse und Marktwertschätzung
- Auf Wunsch Beratung in allen finanziellen Fragen rund um den Immobilienverkauf durch Finanz- und Treuhandexperten mit speziellem Augenmerk auf die Optimierung der Grundstückgewinnsteuern.
- Professionelle Liegenschaftsfotos von klassischer Architektur- und Drohnenaufnahmen und virtuelle Besichtigungen, bis hin zu Imagefilmen werden von den 5 professionellen Fotografen abgedeckt.
- Gestalten einer professionellen Verkaufsdokumentation mit allen notwendigen Dokumenten.
- Publikation der Liegenschaft auf den wichtigen Banken- und Immobilienportalen sowie im Immobilien-Marktplatz der Immobilien Börse mit rund 65 000 Suchabonnenten.
- Durchführen von Besichtigungen, Betreuung der Interessenten, Prüfung der Bonität und Führen der Abschlussverhandlungen mit dem qualifizierten Käufer.
- Unterstützung des qualifizierten Käufers bei der Einholung von Finanzierungsofferten.
- Vorbereitung und Prüfung des Kaufvertrags, Koordination des Termins für die notarielle Beurkundung und Begleitung zum Termin.



Die Immobilien Börse ist ein Kompetenzzentrum für Immobilientransaktionen, das mit seinen Dienstleistungen Privat- und Geschäftskunden sowie Immobilienagenturen bedürfnisgerecht zum bestmöglichen Verkauf ihrer Liegenschaften und Kaufinteressenten zum idealen neuen Zuhause führt.

Immobilien Börse AG
Littauerboden 1
6014 Luzern

Gratishotline
0800 200 400
+41 41 449 49 49

info@immobilienboerse-ag.ch
www.immobilienboerse-ag.ch

