

Immobilien Börse AG – Innerhalb von nur acht Jahren hat sich die Immobilien Börse zu einem gefragten Anbieter und Kompetenzzentrum für Immobilientransaktionen entwickelt. Neben den vielfältigen Dienstleistungen und der umfassenden Kundenbetreuung durch erfahrene Experten ist für viele Privat- und Geschäftskunden das transparente Honorarmodell ein wichtiger Grund für die Zusammenarbeit.

Liegenschaftsverkauf: Die Zusammenarbeit mit «günstigen» Maklern kann sehr teuer werden



Ein professionelles Interessentenmanagement unterstützt den Verkaufsprozess: Ramona Rossacher, Leiterin Administration und Vertragswesen, im Gespräch mit einem Kunden.

Mit dem richtigen Mix aus professioneller digitaler Vermarktung und persönlicher Kundenbetreuung verkauft die Immobilien Börse erfolgreich in der gesamten Schweiz Liegenschaften jeder Art und Grösse. Firmengründer und CEO Arsim Mehmeti hat in den letzten Jahren ein Team von über 60 Immobilien- und Fachexperten aufgebaut, das Privat- und Geschäftskunden auf ihrem Weg zum Verkaufserfolg kompetent betreut. Die Mitarbeitenden des Verkaufsmanagements sind in allen Landesregionen präsent, kennen die lokalen Märkte und stehen im direkten Kontakt mit Verkäufern und Kaufinteressenten. Als erfahrene Immobilienexperten führen sie Besichtigungen verkaufsorientiert durch, beantworten Fragen von Interessenten, übernehmen die Kauf-

preisverhandlungen und begleiten ihre Kundinnen und Kunden bis zur notariellen Beurkundung.

Interessenmanagement und aktive Käuferbetreuung

Während sich die Makler ganz auf den Verkauf konzentrieren, kümmern sich die Fachspezialisten in Luzern um alle weiteren Aufgaben wie das Erstellen von professionellen Marktwertschätzungen, Verkaufsdokumentationen, Marketingkonzepten, Liegenschaftsfotos und virtuellen Besichtigungen sowie die Kundenberatung in finanziellen, rechtlichen oder Steuerfragen. Sie unterstützen den Verkaufsprozess auch durch ein aktives Interessenmanagement aktiv: Sie fassen bei Interessenten nach, prüfen deren Bonität und selektieren aus der firmeneigenen Käuferdatenbank

mit über 60000 Suchabonnenten weitere mögliche Käuferinnen und Käufer. Verkäufer können sich daher bequem zurücklehnen und die Arbeit den Profis überlassen.

Mit ihren grossen personellen Ressourcen und dem breit gefächerten Expertenwissen unterscheidet sich die Immobilien Börse von vielen Mitbewerbern, welche die komplexen Verkaufsaktivitäten in einem kleinen, wenig spezialisierten Team oder gar in Personalunion bewältigen müssen. Und auch von Anbietern, die voll auf die digitale Vermarktung setzen: «Zu glauben, dass sich Immobilien allein durch die Publikation auf Online-Plattformen gut verkaufen lassen, ist eine Illusion», ist Firmeninhaber Arsim Mehmeti überzeugt. Digitale Tools seien zwar wichtig, für den bestmöglichen Verkauf brau-

che es aber auch ein professionelles Interessenmanagement sowie abschlussorientierte Verkaufsgespräche. «Beim Kauf und Verkauf von Immobilien steht der Mensch immer im Zentrum. Deshalb können digitale Tools niemals die persönliche, professionelle Leistung einer Maklerin oder eines Maklers und schon gar nicht die vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen Makler und Kundinnen und Kunden ersetzen», betont der CEO.

Vorsicht bei «günstigen» Anbietern

«Manche Anbieter werben damit, dass sie ihre Dienstleistung dank digitalen Tools besonders günstig anbieten können, sie verschweigen aber gerne, dass sie dafür bei der persönlichen Kundenbetreuung und verkaufsrelevanten Aktivitäten sparen», gibt Arsim Mehmeti zu bedenken. «Fixpreismakler haben keinen Anreiz, den besten Verkaufspreis zu erzielen. Sie überlassen dem Verkäufer oft entscheidende Phasen des Verkaufsprozesses wie die Preisdefinition, Besichtigungen und Verhandlungen mit Kaufinteressenten.» Ohne fachkundige Unterstützung drohen den Verkäufern aber massive Einnahmeverluste: «Diese betragen je nach Objekt und Lage 70000 bis über 200000 Franken», warnt der CEO. So gesehen kann ein Verkauf mit einem «günstigen» Makler sehr teuer werden: «Statt der angestrebten Einsparung kann so ein enormer Verlust resultieren», betont Arsim Mehmeti.

Ohne professionelle Betreuung keine hohe Qualität

Denn es ist genau die aktive verkaufsorientierte Betreuung, welche die hohe Qualität im Immobilienverkauf ausmacht. Wer erwirbt schon ein Eigenheim, ohne sich mit eigenen Augen von dessen Qualität überzeugt und ohne mit der Verkäuferin, dem Verkäufer beziehungsweise dem Makler oder der Maklerin gesprochen zu haben? Kompetent geführte Besichtigungen und Verkaufsverhandlungen sowie ein fachkundiges Interessenmanagement führen nicht nur zu einem rascheren Abschluss, sondern auch zu einem besseren Verkaufsergebnis.

Höchstes Engagement dank Erfolgshonorarmodell

Dank dem Erfolgshonorarmodell setzen die Mitarbeitenden der Immobilien Börse alles daran, Liegenschaften zum bestmöglichen Preis zu verkaufen und ihre Verkaufschancen auf ein Maximum zu steigern. Die Höhe des Honorars wird mit der Verkäufer-

schaft jeweils bei Vertragsabschluss festgelegt und nur dann in Rechnung gestellt, wenn das Unternehmen die Liegenschaft erfolgreich verkaufen kann. Während dies für Verkäufer die grösstmögliche Sicherheit bedeutet, kann die Immobilien Börse das damit verbundene unternehmerische Risiko im Wissen auf sich nehmen, dass ihr Team erfolgreich agiert. «Unsere Mitarbeitenden setzen sich täglich für den Verkaufserfolg ihrer Kunden ein. Deshalb können wir zu 100 Prozent in die Vorleistung gehen, was einer Erfolgsgarantie entspricht», erklärt Arsim Mehmeti.

Ganz bewusst wendet die Immobilien Börse kein Fixpreismodell an, wie dies einige Mitbewerber tun. Denn bei diesem Modell werden den Immobilienverkäufern während der Vermarktung laufend Dienstleistungen in Rechnung gestellt (siehe Modellvergleich). Bereits bei der Vertragsunterzeichnung müssen sie ein Honorar von mehreren Tausend Franken entrichten, ohne dafür eine Leistung erhalten zu haben und ohne jede Garantie auf Verkaufserfolg. In der Folge kostet jede Besichtigung mehrere Hundert Franken. Bei Liegenschaften, die länger in der Vermarktung sind, kommen so beträchtliche Summen auf die Verkäufer zu, die im Voraus nicht kalkulierbar sind.

Zudem müssen sich die Verkäufer um etliche Tätigkeiten selbst kümmern, die den Verkaufserfolg wesentlich beeinflussen. Bei Verkaufsabschluss wird nochmals ein fixer Betrag in Rechnung gestellt. «Ich bin überzeugt, dass einzig das individuelle Erfolgshonorar für Immobilienverkäufer das optimale Honorarmodell ist: Es garantiert höchstes Engagement, ist kalkulierbar und wird nur dann verrechnet, wenn es einen Verkaufsabschluss gibt», betont Arsim Mehmeti.

Transparente und partnerschaftliche Zusammenarbeit

In der Zusammenarbeit mit ihren Kunden setzt die Immobilien Börse auf Transparenz, Ehrlichkeit und Fairness. Zur Transparenz gehören unter anderem Verträge, die keine Fragen offenlassen und ein systematisches Reporting der Verkaufsaktivitäten. Das jederzeitige Rücktrittsrecht ohne Ausstiegsschädigung ist Ausdruck der Fairness. Was in der Branche keine Selbstverständlichkeit ist, zählt für Firmeninhaber Arsim Mehmeti zu einer vorbildlichen Geschäftsführung und einer professionellen Arbeitsweise, denn: «Wir wollen Kundenbindung durch bestmögliche Leistungen erreichen und nicht durch einen Vertrag.»

Umfassendes Dienstleistungspaket

Als erfahrener Immobilienexperte entlastet die Immobilien Börse Private und Geschäftskunden umfassend. Das Premium-Paket beinhaltet folgende Dienstleistungen:

- Kostenlose sowie 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 Grundstücksgewinnsteuer.
- Professionelle Fotos und virtuelle Besichtigungen – für eine bestmögliche Liegenschaftsinzenierung.
- Gestalten einer professionellen Verkaufsdokumentation mit allen notwendigen Dokumenten.
- Publikation der Liegenschaften und Projekte auf den wichtigen Banken- und Immobilienportalen sowie im Immobilien-Markt-portal der Immobilien Börse mit über 60000 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 Finanzierungsangeboten.
- Vorbereitung des Kaufvertrags, Koordination des Termins für die notarielle Beurkundung und Begleitung zum Termin.



IMMOBILIEN BÖRSE AG

Immobilien Börse AG
Littauerboden 1
6014 Luzern
Gratis-Hotline
0800 200 400
Tel. 041 449 49 49
info@immobilienboerse-ag.ch
www.immobilienboerse-ag.ch

Profitieren Sie von unserem Expertenwissen und nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Modellvergleich: Fixpreis versus Erfolgshonorar *

Dienstleistung	Fixpreismodell	Erfolgshonorar
Pauschale Vertragsunterzeichnung	3000.–	0.–
Immobilienbewertung	in Pauschale der Vertragsunterzeichnung enthalten	0.–
Besichtigungen	200.– pro Besichtigung 500.– pro Open House	0.–
Zusätzliche Gebühren	nicht definierter Mehraufwand	0.–
Reporting der Vermarktungsaktivitäten	in Pauschale der Vertragsunterzeichnung enthalten	0.–
Liegenschaftsfotografie	Sache des Eigentümers	0.–
Verkaufsverhandlungen	Sache des Eigentümers	0.–
Steuerung Verkaufsprozess	Sache des Eigentümers	0.–
Kaufpreisverhandlungen	Sache des Eigentümers	0.–
Kaufvertrag formulieren und Kaufvertragsabwicklung	Sache des Eigentümers	0.–
Vertragslaufzeit	Minimallaufzeit 10 Monate, danach muss neu verhandelt werden	Jederzeitiges Rücktrittsrecht ohne Ausstiegsschädigung
Verkauf	Restbetrag 6500.– bis 8000.–	individuell und im Voraus definiertes Erfolgshonorar

* Die im Vergleich beschriebenen Informationen stammen von Firmenwebseiten von Mitbewerbern und/oder aus anderen zuverlässigen Quellen. Die Immobilien Börse garantiert jedoch nicht für deren Vollständigkeit, Aktualität und Korrektheit.



Mit erfolgreichen Verkaufsstrategien, massgeschneiderten Dienstleistungen und einem aus zahlreichen Fachexperten zusammengesetztem Team hat sich die Immobilien Börse zu einem führenden Unternehmen in der Immobilienbranche entwickelt.