

Immobilienvermarktung zwischen digitaler Transformation und dem Faktor Mensch

Immobilien Börse Den Spagat zwischen digitaler Präsentation und persönlicher Beratung meistert die Immobilien Börse mit Sitz in Luzern gekonnt – und das in einer stark kompetitiven Schweizer Immobilienbranche.

Als erfahrene und namhafte Immobiliendienstleisterin berät die Immobilien Börse ihre Kundinnen und Kunden kompetent und zuverlässig in Sachen Immobilientransaktionen. Die Balance zwischen den mehr und mehr dominierenden digitalen Möglichkeiten und der weiterhin gefragten persönlichen Beratung bewerkstelligt das Unternehmen bereits seit neun erfolgreichen Jahren gekonnt – und das in einer stark umkämpften Branche. Arsim Mehmeti, Firmengründer und CEO der Immobilien Börse, spricht über Erfolge und Herausforderungen in der Schweizer Immobilienbranche.

Digitale Immobilienplattformen öffneten die Türen für Privatverkäufer. Was macht die Immobilien Börse in Ihren Augen so nachhaltig erfolgreich?

Arsim Mehmeti: Bei der Immobilien Börse gehen wir mit Engagement und Leidenschaft an eine Liegenschaftstransaktion heran. Bei uns steht der Mensch mit seiner Liegenschaft im Fokus. Die schweizerweitige Tätigkeit ermöglicht uns ein tiefgehendes nationales Marktverständnis und ein Gespür für Marktentwicklungen. Darüber hinaus verfolgen wir eine gelungene Arbeitsteilung innerhalb unseres laufend wachsenden Teams. So darf sich bei uns jeder Mitarbeitende auf sein spezifisches Fachgebiet konzentrieren – und das in einem Team bestehend aus top ausgebildeten Immobilien- und Fachexperten.

Sie halten grosse Stücke auf die persönliche Betreuung und Beratung Ihrer Kundinnen und Kunden. Wie stehen Sie den digitalen Innovationen gegenüber?

Unser erfolgreiches Geschäftsmodell präsentiert sich in der richtigen Mischung aus Persönlichem und Digitalem. Erfahrungswerte zeigen uns, dass Verkäufer und Käufer nach wie vor von der persönlichen und professionellen Betreuung profitieren. So erreichen uns auch Kunden, die ihre Liegenschaft zunächst eigenverantwortlich über eine digitale Immobilienplattform zu verkaufen versuchten. Trotz der digitalen Möglichkeiten und dem frei zugänglichen Informationsfluss sollte die langjährige Markterfahrung und Expertise eines versierten Immobiliendienstleisters nicht unterschätzt werden.



Liegenschaftsverkäuferinnen und -verkäufer fühlen sich mit der Immobilien Börse sehr gut beraten. Versierte Immobilien- und Fachexperten übernehmen sämtliche administrativen Angelegenheiten und Schritte hin zum Liegenschaftsverkauf. So bleibt mehr Zeit fürs Wesentliche.

Dabei kommt es selbstverständlich auf den richtigen Mix an.

Können Sie das etwas ausführen?

Die Digitalisierung hat viele Prozesse vereinfacht und auch die digitale Präsentation von Liegenschaftsobjekten ist äusserst wichtig. So sind wir auf mehr als 25 relevanten Immobilienplattformen präsent. Auf unserem eigenen Immobilienmarktplatz mit über 65000 Suchabonnentinnen und -abonnenten zählen wir zudem mehr als 400 Liegenschaften. Da eine Immobilientransaktion jedoch stark emotionsgeladen ist – geht es doch in den meisten Fällen um ein langjähriges vertrautes Zuhause –, darf der Faktor Mensch auf keinen Fall zu kurz kommen. Unsere erfahrenen und kompetenten Immobilien- und Fachexperten beraten mit viel Fingerspitzengefühl und verstehen es, sich in das Gegenüber hineinzuversetzen.

Den Verkäuferinnen und Verkäufern werden darüber hinaus sämtliche administrativen Angelegenheiten den Verkauf betreffend abgenommen, sodass diesen mehr Zeit fürs Wesentliche bleibt – mehr Zeit für die Umzugsplanung, mehr Zeit für die Wohnungseinrichtung, mehr Zeit für Familie und Freunde.

Die Immobilien Börse steht für Transparenz, Ehrlichkeit und Fairness. Wie äussert sich das?

Mit der Immobilien Börse verfolgen wir das Ziel, betreffend Angebot und Qualität neue Massstäbe im Schweizer Immobilienmarkt zu setzen. Das gelingt nur mit transparentem, ehrlichem und fairem Verhalten. Insbesondere unseren Kundinnen und Kunden kommt dies in Form einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit auf Augenhöhe zugute. So zeugen unser regelmässiges Reporting zu sämtlichen

Verkaufsaktivitäten und klar ausformulierte Verträge von einem transparenten und ehrlichen Verhalten. Auch geht unsere Kundenschaft in der Zusammenarbeit mit uns keinerlei Risiko ein, denn wir gehen zu hundert Prozent in die Vorleistung. Darüber hinaus gewähren wir ein jederzeitiges Rücktrittsrecht ohne Kostenfolgen für die Kundinnen und Kunden. Dies zollt unserem Grundsatz der Fairness Tribut. Wir möchten nicht, dass sich unsere Kundinnen und Kunden vertraglich an uns gebunden fühlen. Vielmehr möchten wir, dass sie basierend auf Vertrauen gerne mit uns zusammenarbeiten.

Mittlerweile profitieren auch Geschäftskunden von Ihrer Vermarktungsexpertise. Wie äussert sich diese Zusammenarbeit?

Unsere langjährige Markterfahrung macht uns nicht nur in der Ver-

marktung von privaten Immobilien stark, sondern auch wenn es um die Vermarktung von Bauprojekten und Bauvorhaben geht. Generalunternehmen und Architekten, die keine eigene Vermarktungsabteilung haben oder nur wenig Erfahrung in diesem Bereich besitzen, unterstützen wir mit unserem breiten Erfahrungsschatz und unserem überregionalen Marktwissen. So können wir massgeblich zur schnellen Projektrealisation beitragen. Mittlerweile begleiten wir bereits über 70 Neubauprojekte, die sich entweder noch in der Vermarktungsphase befinden oder bereits erfolgreich verkauft werden konnten.

Ein nennenswerter Erfolg. Wie sichern Sie diese hohe Qualität innerhalb Ihres Unternehmens?

Der hohe Qualitätsstandard wird in unserem Unternehmen grossgeschrieben. Wir geben uns nur mit bester Qualität und Effizienz zufrieden. Um dies zu gewährleisten, geniessen unsere Immobilien- und Fachexperten an unserer hauseigenen keduQuax-zertifizierten Akademie eine laufende Aus- und Weiterbildung. So bleiben wir fortlaufend auf dem höchsten und aktuellen Stand und kön-

nen unsere Qualität hochhalten. Derzeit begleiten wir rund 35 Maklerinnen und Makler auf ihrem Weg zur diplomierten Immobilienexpertin beziehungsweise zum diplomierten Immobilienexperten.

Sie haben Effizienz angesprochen. Wie äussert sich dieser Aspekt in Ihrer Tätigkeit?

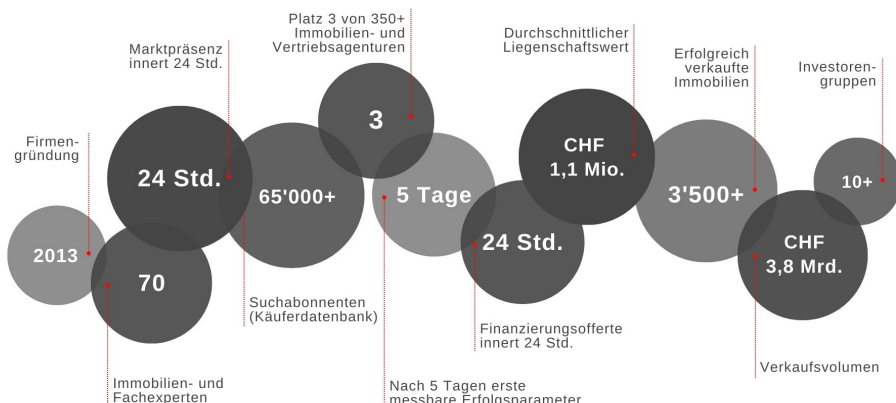
Wir setzen alles daran, die Zeitspanne von der Akquirierung hin zum Liegenschaftsverkauf kurz und effizient zu halten, ohne dabei an Qualität einbüßen zu müssen. Wir sind in der Lage, eine Marktpräsenz innert 24 Stunden nach Auftragsingang zu garantieren, um umgehend mit der Liegenschaftsvermarktung starten zu können. Zudem sind wir laufend dabei, unsere Prozesse weiter zu optimieren. So dürfen unsere Kundinnen und Kunden bereits nach fünf Tagen mit ersten Erfolgsparametern wie einer Liegenschaftsreservierung seitens Käuferschaft rechnen.

Gibt es auch Liegenschaften, die aus Gründen länger in Ihrem Liegenschaftsportfolio verbleiben?

Ja, die gibt es. Auch wenn sich die meisten Liegenschaften in einem kurzen Zeitraum vermarkten lassen, gibt es Immobilien, deren Vermarktung mehr Zeit benötigt. So kommt es vor, dass Liegenschaften, in Abhängigkeit von der Marktlage, von regionalen Gegebenheiten und von der aktuellen Nachfrage, länger in unserem Portfolio bleiben. Das trifft beispielsweise auf Immobilien im Wallis zu, wobei es sich um einen stark saisonalen Immobilienmarkt handelt. Nichtsdestotrotz setzen wir bei jeder Immobilie alles daran, diese so rasch wie möglich zum erfolgreichen Verkauf zu führen.

Zum Schluss ein Blick in die Zukunft: Die Immobilien Börse unterliegt einem ständigen Wachstum. Stehen demnach weitere Expansionspläne an?

Wir sind stets auf der Suche nach neuen innovativen Möglichkeiten, unsere Expertise und Erfahrung in Form von Dienstleistungen anbieten zu können. Nebst der jüngsten Zielgruppenschliessung von Geschäftskunden wie Architekten und Generalunternehmen lenken wir unser Augenmerk nun auch auf ein mögliches Agenturen-Pooling. In einem stark kompetitiven Markt wie der Immobilienbranche, die einem stetigen Wandel unterliegt, ist es wichtig, seine Kräfte zu bündeln, um langfristig marktfähig zu bleiben. Der nächste Schritt für uns wird also sein, mit kleineren Immobilienagenturen zu kooperieren. Mit dem Agenturen-Pooling werden wir noch mehr Qualität in die Immobilienbranche bringen.



Seit nunmehr neun erfolgreichen Jahren bewährt sich das Erfolgsrezept der Immobilien Börse für ihre Kundinnen und Kunden. Schweizweit nimmt sich das Immobilienunternehmen mit Sitz in Luzern Liegenschaftsverkäufen kompetent, zuverlässig und vertrauenswürdig an.

Profitieren Sie von unserem Expertenwissen und kontaktieren Sie uns.



Ihr Immobilienexperte transparent | ehrlich | fair

Littauerboden 1
6014 Luzern
Gratishotline 0800 200 400
Tel. 041 449 49 49
info@immobilienboerse-ag.ch
immobilienboerse-ag.ch