

«Inseriert ist nicht gleich erfolgreich verkauft»

In Sachen erfolgreicher Liegenschaftstransaktionen ist die Immobilien Börse vom Schweizer Immobilienmarkt längst nicht mehr wegzudenken. Bereits seit 2013 führt der Immobiliendienstleister mit Sitz in Luzern seine Kundinnen und Kunden zum erfolgreichen Liegenschafts Kauf und -verkauf.



Arsim Mehmeti, vor rund neun Jahren haben Sie die Immobilien Börse gegründet. Was hat Sie dazu bewegt, in den Immobilienmarkt einzutreten?

Die Leidenschaft und Faszination für die Immobilienbranche begleiteten mich schon lange. Die Entscheidung, in der Branche selbst Fuss zu fassen, traf ich im Jahr 2013. Betreffend Angebot, Professionalität und Qualität neue Massstäbe zu setzen war dabei meine besondere Motivation. Der Wandel der Branche ist unumgänglich. Nur mit Weitsicht und der Bereitschaft, anders zu denken, kann man sich von der Masse abheben.

Seither hat sich das Unternehmen als namhafter Immobiliendienstleister in der Schweiz etabliert. Der Markt ist aber weiterhin stark umkämpft. Was zeichnet die Immobilien Börse besonders aus?

Ein tiefgehendes Marktverständnis und ein Gespür für Marktentwicklungen sind für einen erfolgreichen Immobiliendienstleister unerlässlich. Wir sind schweizweit tätig mit Immobilienmaklerinnen und -maklern, die überregional Kundinnen und Kunden akquirieren. Dies erlaubt uns, Marktentwicklungen breitflächig und schnell zu identifizieren. Unseren Erfolg verdanken wir auch einer durchdachten Arbeitsteilung innerhalb unseres laufend wachsenden Teams. Jeder Mitarbeitende fokussiert sich auf sein spezifisches Fachgebiet und kann sich gleichzeitig auf ein Team von hervorragend ausgebildeten Fachexpertinnen und

-experten verlassen. Unsere hohe Qualität und Effizienz in der Leistungserbringung gepaart mit unserer langjährigen Markterfahrung erlauben es uns, die Zeitspanne von der Kundenakquirierung hin zum Liegenschaftsverkauf massgeblich zu limitieren. Unseren überdurchschnittlich guten Qualitätsstandard sichern wir zusätzlich durch die hauseigene eduQua-zertifizierte Akademie ab, in der sich unsere Immobilien- und Fachexperten laufend aus- und weiterbilden.

Viele sind heute der Meinung, ein Makler für den Liegenschaftsverkauf zu engagieren sei mit den digitalen Möglichkeiten obsolet geworden. Wie sehen Sie das?

Seit jeher hat sich bei einer Liegenschaftstransaktion die Zusammenarbeit mit professionellen und erfahrenen Immobilienmaklern bewährt. Daran ändern auch die digitalen Möglichkeiten wenig. Die Herausforderung liegt darin, die Immobilienbranche mit dem Wandel der Digitalisierung zu vereinen. Es kommt auf den richtigen Mix an. Weil wir unser Handwerk beherrschen, erreichen uns auch Kunden, die ihre Liegenschaft zunächst auf eigene Faust zu verkaufen versuchten. Da als Privatverkäufer das dringend benötigte Know-how und die Markterfahrung fehlen, stösst man schnell an seine Grenzen. Wie ich immer zu sagen pflege: Inseriert ist nicht gleich erfolgreich verkauft. Das zeigen uns auch unsere Erfahrungswerte. Fehlende geeignete Vermarktungsstrategien und eine wenig professionelle Liegenschaftsinszenierung

bergen das Risiko, die gewünschte Zielgruppe zu verfehlen. Die Präsenz auf den relevanten Immobilienplattformen ist zwar wichtig und beschleunigt den Vermarktungsprozess. Für den erfolgreichen Verkauf braucht es aber auch ein professionelles Interessentenmanagement und erwiesene Immobilienexperten.

Wie werden Sie ihrer Unternehmensphilosophie «transparent | ehrlich | fair» gerecht?

Transparenz, Ehrlichkeit und Fairness gegenüber den Kundinnen und Kunden, aber auch gegenüber den Mitarbeitenden wird bei uns grossgeschrieben. Ein regelmässiges Reporting zu sämtlichen Verkaufsaktivitäten und Verträge, die keine Fragen offenlassen, widerspiegeln unser transparentes und ehrliches Verhalten. Dass wir unseren Kunden die Möglichkeit des jederzeitigen Rücktritts ohne etwaige Austrittsschädigungen gewähren, entspricht des Weiteren unserem Verständnis von Fairness. Für eine exzellente Zusammenarbeit gehen wir ausserdem zu hundert Prozent in die Vorleistung.

Sie bieten ihre Dienstleistungen jüngst auch Geschäftskunden an. Welche Klientel wird damit im Besonderen angesprochen?

Im Privatkundenbereich konnten wir uns als Immobiliendienstleister sehr gut etablieren. Dass nach und nach auch Geschäftskunden wie Generalunternehmen und Architekten das Potenzial einer Zusammenarbeit mit uns erkannten, sahen wir als Chance, uns strategisch weiterzuentwickeln. Dank unserer langjährigen Erfahrung und Expertise in Sachen Immobilienvermarktung und -verkauf können wir Geschäftskunden optimal bei ihren Bauvorhaben begleiten und massgeblich dazu beitragen, die Projekte zeitnah und effizient umzusetzen.

**IMMOBILIEN
BÖRSE** 



Gratishotline
0800 200 400
Tel. +41 41 449 49 49
info@immobilienboerse-ag.ch
www.immobilienboerse-ag.ch