

Netzwerke als Chance im Schweizer Immobilienmarkt

Immobilienmakler sehen sich mit einem kompetitiven Marktumfeld konfrontiert, weshalb sich in den vergangenen Jahren neue Modelle, wie etwa Netzwerke, entwickeln konnten. Das Schweizer Maklernetzwerk AlaCasa.ch kombiniert Tradition mit Innovation und verschafft seinen Partnern Wettbewerbsvorteile.



*Von Dr. Roman H. Bolliger
CEO AlaCasa.ch AG, Zürich*

Der Immobilienmakler als klassischer Vermittler wird in der Regel vom verkaufswilligen Immobilieneigentümer mandatiert. In dessen Auftrag beurteilt er die Immobilie, setzt wirksame Marketinginstrumente ein, findet Kaufinteressenten und führt durch den komplexen Verkaufsprozess bis zu dem Zeitpunkt, an dem das Objekt ins Eigentum des Käufers übergeht. Selbst darüber hinaus ergeben sich zahlreiche Fragen, zu welchen ein Immobilienmakler zumindest teilweise Antworten kennen muss, etwa in den Bereichen Vermögensberatung, Steuern oder Erbschaft. Trotz dieses umfangreichen Aufgabengebiets sind die Einstiegsbarrieren in den Maklerberuf tief und die Konkurrenz durch unqualifizierte Neueinsteiger und privat abgewickelte Transaktionen gross. In dieser Situation haben sich viele etablierte Immobilienunternehmen für eine Strategie der Qualität entschieden.

Grundlegende Voraussetzungen für die Erbringung qualitativ hochwertiger Dienstleistungen im Verkauf von Im-

mobilien sind langjährige Branchenerfahrung, fachspezifisches und regionales Know-how sowie Integrität. Diese Kompetenzen alleine reichen in der heutigen Immobilienwirtschaft aber nicht mehr aus, um als erfolgreicher Immobilienmakler bestehen zu können. Wie in allen anderen Branchen auch, ist ein Bekenntnis zur Innovation Voraussetzung für den Erfolg. Immer mehr Immobilienunternehmen treten aus diesem Grund einem Maklernetzwerk bei, um neue Marketingwege zu beschreiten.

Maklernetzwerke

AlaCasa.ch ist ein Schweizer Maklernetzwerk, das die Tradition seiner Partner mit innovativen Marketinginstrumenten verbindet. Da ausschliesslich etablierte Immobilienunternehmen Eingang in dieses Netzwerk finden, sind Branchentradition und -erfahrung eine Selbstverständlichkeit. Das Netzwerk seinerseits erbringt für seine Partner innovative Marketingdienstleistungen, welche die einzelnen Unternehmen allein kaum realisieren könnten, da es ihnen entweder am entsprechenden Marketing-Know-how, an der notwendigen Unternehmensgrösse oder an der Kapazität fehlt. AlaCasa.ch deckt die wichtigsten Gebiete der Deutschschweiz und des Tessins ab und ist dank seinem Partnernetzwerk SwissRéseau auch in der Westschweiz präsent.

AlaCasa.ch weist eine speziell auf den Schweizer Markt zugeschnittene Struktur auf, in welcher alle Partner gleichberechtigt sind. Im Vordergrund steht die Qualität und nicht die möglichst grosse Anzahl Partner – dies im Gegensatz zu internationalen Franchisemodellen mit pyramidenförmiger Struktur, wo die Franchisegeber dann am meisten profitieren, wenn möglichst viele Franchisenehmer akquiriert werden können. Solche Netzwerke laufen Gefahr, sich zu stark auf den Verkauf teurer Lizenzen statt auf das eigentliche Maklergeschäft zu konzentrieren.

Wie profitiert der Kunde?

Ein qualitätsorientiertes Maklernetzwerk begnügt sich nicht mit dem Verkauf allein, sondern garantiert eine kompetente Beratung während des ganzen komplexen Transaktionsprozesses. Dabei kann der Kunde von der Erfahrung des gesamten Netzwerks profitieren. Mit der Sicherheit des richtigen Netzwerks kann er sein Risiko, das aufgrund der hohen Transaktionspreise naturgemäss beträchtlich ist, markant senken. Schliesslich handelt es sich beim Verkauf des Hauses oder der Wohnung meist um das grösste Geschäft seines Lebens überhaupt. Wieso sollte der Wohneigentümer also gerade hier auf professionelle Unterstützung verzichten? ■

