

Schweizerische Maklerkammer – SMK/SVIT

1. Generalversammlung

Stephanie Engeli, Sekretariat SMK

Im Glassaal des Trafo (früher wurden hier durch die Brown Boveri Transformatoren produziert) in Baden durfte der SMK-Präsident, Marco Uehlinger, knapp 60 Personen bestehend aus Mitglieder, Fördermitglieder, Sponsoren und Gästen begrüßen. Das zahlreiche erscheinen (65% der Stimmen waren anwesend) ist einmal mehr der beste Beweis am Interesse der Kammer.



Die ordentliche Generalversammlung ging reibungslos und professionell über die Bühne. Im Anschluss referierte Roman Bolliger über modernes Immobilienmarketing. Der Abschluss bildete ein Stehapéro, welcher von den Teilnehmern für Networking und Erfahrungsaustausch genutzt wurde.

Die Versammlung

Nach dem offiziellen SVIT-Song berichtete der Präsident über das erste Kammerjahr. Innerhalb weniger Monate konnte eine beachtliche Anzahl an Mitgliedern geprüft und aufgenommen werden. Nur wenige Interessenten musste der Vorstand zurück weisen.

Ein erster Schwerpunkt im abgelaufenen Jahr war das «Branding», um die SMK einer breiteren Öffentlichkeit bekannt zu machen. Es wurde ein Medienplan umgesetzt, welcher Image- und Mitgliederinserate, öffentliche Auftritte und Präsentationen, sowie Beiträge in verschiedenen Zeitschriften und Tageszeitungen vorsah. Im Frühling 2006 fand der erste offizielle Mitgliederanlass in Roggwil statt. Zwei hochkarätige Referenten stiessen mit den Themen «Maklervertrag» und «Immobilien in Zeiten des demografischen Wandels» auf grosses Interesse. Die SMK kann auf ein erstes erfolgreiches Jahr zurückblicken. Insgesamt konnten 42 professionell arbeitende Maklerunternehmen aufgenommen und 12 Fördermitglieder gewonnen werden. Die weiteren traktandierten Geschäfte konnten zügig und mit einstimmigen Beschlüssen abgewickelt werden.

Der Ausblick

Am 9. November 2006 findet der Anlass «Der Weg zur professionellen Verkaufsdokumentation» statt. Das Thema der Verkaufsdokumentation wird eingehend behandelt, verschiedene Arten der Vermarktung und mit welchen Mitteln die Professionalität gesteigert werden kann, wird aufgezeigt (Anmeldetalon siehe unten). Eine Akquisitionsbroschüre soll noch dieses Jahr den Mitgliedern ausgehändigt

Anmeldetalon SMK-Anlass «Verkaufsdokumentation»

Ort: Zürich-Oerlikon, Swissôtel
Datum: Donnerstag, 9. November 2006, 15 bis 18 Uhr anschliessend Apéro
Kosten: SMK-Mitglieder kostenlos / Nicht SMK-Mitglieder CHF 200 pro TeilnehmerIn

Firma: _____ Mitglied der Kammer: _____

Namen TeilnehmerIn: _____

Tel.: _____ E-Mail: _____

Unterschrift: _____

Anmeldung bis spätestens 28. Oktober 2006: Sekretariat SMK, Stadtturmstrasse 10, 5401 Baden oder welcome@smk.ch oder Fax 056 221 62 72

werden. Ebenfalls sind Bemühungen für einen einheitlichen Standardmaklervertrag im Gange. Im April 2007 haben die SMK-Mitglieder die Möglichkeit das grösste schweizerische Bauprojekt, die Sihlcity, zu besuchen. Auf einem spannenden Rundgang sehen und erfahren die Teilnehmer viele interessante Details. Was die Öffentlichkeits- und Medienarbeit betrifft besteht wiederum einen Medienplan. Imageinserate sind in verschiedenen Zeitungen für das ganze Jahr geplant. Ebenfalls werden redaktionelle Beiträge in Printmedien platziert.

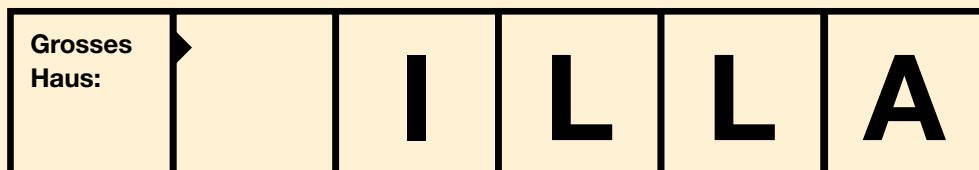
Bevor Marco Uehlinger das Wort dem Referenten Roman Bolliger überreichen konnte, durfte er noch die Grussworte und Gratulationen für den gelungenen Start der SMK vom SVIT Schweiz entgegennehmen. Der Vize-Präsident, Jürg Müller, informierte zudem über die Aktivitäten im SVIT Schweiz.

Immobilienmarketing

Die Ausführungen von Roman Bolliger zeigten eindrücklich auf, dass sich Immobilienmarketing auszahlt und einen Mehrwert schafft. Ohne Marketing ist jeder Investor gezwungen eine Tiefpreis-Strategie zu fahren. Der Referent zeigte anhand von Pannen-Inseraten auf, wie nutzlos Marketing sein kann. Mit einem professionellen und objekt-spezifischen Marketing lässt sich der gewünschte Erfolg schneller erzielen. Roman Bolliger zeigte auf, dass sogar mit Sonnenblumensamen gutes und kostengünstiges Marketing gemacht werden kann.



ANZEIGE



Einfacher gehts nicht – Print und online: Immobilieninserate via **publicconnect**

Die Key-Account-Unternehmung der Publicitas für den Rubrikenmarkt

www.publicconnect.ch