

Der regionale Immobilienverkäufer kennt Land und Leute – und Lösungen!

Beim Verkauf oder Kauf eines Eigenheims stehen hohe Vermögenswerte auf dem Spiel. Umso mehr empfiehlt es sich, auf einen lokal verankerten und regional vernetzten Immobiliendienstleister zu setzen, der persönliche Beratung bietet. Denn Immobiliengeschäfte sind eine Sache des Vertrauens.



Andreas Schlecht, Gründer und Unternehmensleiter as immobilien ag, Präsident SVIT Bern

Lokal und regional – was beim Einkaufen im Trend liegt, zahlt sich auch bei der Suche nach einem Immobilienverkäufer aus. «Der lokal verwurzelte Makler identifiziert sich mit seiner Region und kennt diese wie seine Westentasche», sagt Andreas Schlecht, Gründer und Geschäftsleiter der seit bald 25 Jahren erfolgreich tätigen as immobilien ag. «Der regionale Immobilienprofi kennt nicht nur die Objekte, sondern auch die Vor- und Nachteile von spezifischen Lagen. Und er weiss bestens über das Schul-, Freizeit- und Einkaufsangebot Bescheid – bis hin zum Hoflädeli!», so der Immobilienfachmann.

Präsenter Ansprechpartner mit Wissensvorsprung

Gegenüber auswärtigen Maklern oder Online-Anbietern bietet der regionale Dienstleister einen weiteren wichtigen Vorteil: Er ist bestens vernetzt und über lokale Gegebenheiten umfassend informiert. «Er weiss deshalb, wenn in einer Gemeinde das Baureglement geändert oder eine neue Überbauung geplant wird», erklärt Andreas Schlecht. Ein regional etablierter Verkäufer sei zudem in der Öffentlichkeit sicht- und spürbar – und stets als persönlicher Ansprechpartner präsent. «Vertrauen entsteht durch Köpfe, nicht durch Knöpfe», betont der erfahrene Makler mit Seitenblick auf reine Online-Angebote.

Profimakler ist auch nach dem Verkauf noch da

«Auch wir setzen moderne digitale Tools ein, aber der Mensch bleibt das entscheidende Element», ist Andreas Schlecht überzeugt. Mit Know-how, Bauchgefühl, Verstand, Gespür und einer sorgfältig gepflegten Kundendatenbank gelinge es, Immobilienträumen zum Durchbruch zu verhelfen. «Zur persönlichen Beratung gehört auch, auf all-fällige Hürden hinzuweisen und diese zusammen mit der Kundschaft zu meistern», sagt Schlecht. Diese Fairness zahle sich aus: «Wir sind auch nach einem Verkauf noch da, und nicht selten trifft man sich nach Jahren wieder für eine zweite Liegenschaftstransaktion. Das ist die beste Referenz und schönste Bestätigung!»