

Ein Blick hinter die Kulissen lohnt sich!

Woher stammen Produkte und Dienstleistungen? In welcher Qualität werden diese angeboten? Welche Firma und welche Personen stecken eigentlich hinter dem Angebot? Welche Markterfahrungen bringt ein Anbieter mit? Ist dieser national, regional oder lokal tätig? Welche Ausbildungen und Kompetenzen haben die Mitarbeitenden? Wie werden diese entlohnt? Welche Werte, bzw. welche Philosophie werden vertreten?



Matthias Wenger, Geschäftsführer

Diese und ähnliche Fragen stellen wir uns bei Konsumgütern immer öfter, vermehrt aber auch bei Dienstleistern (z.B. Banken, Versicherungen, Anwälte, Berater). Wie sieht es in der Immobilienbranche aus? Unzählige Anbieter sind präsent und werben teils lautstark um die Gunst der Kundschaft. Oftmals mit Ankündi-

gungen, sämtliche Dienstleistungen selbstverständlich kostenlos zu erbringen. Schon allein diese Ansage sollte aufhorchen lassen. In der Immobilienwirtschaft kommt der Auswahl des richtigen Partners eine äusserst hohe Bedeutung zu. Dies, weil jede Immobilie ein Unikat, bzw. kein Serienprodukt darstellt und es sich bei Liegenschaften um Vermögenswerte handelt. Diese verlangen eine persönliche, professionelle und umsichtige Behandlung.

Eine glänzende Visitenkarte ist schnell gedruckt, eine tolle Webseite rasch online geschaltet. Doch bei der Wahl einer Immobilienverwaltung oder eines -maklers sollten dringend ähnliche Fragen gestellt werden, wie wir dies in anderen Lebensbereichen auch tun: welche Dienstleistungen werden benötigt und vor allem, wer ist der passende Dienstleister und soll als Geschäftspartner berücksichtigt werden? Es lohnt sich etwas genauer hinzusehen. Erfahrung, gut ausgebildete Fachkräfte, keine provisionsbasierten Löhne oder eine bestimmte strategische Unternehmensausrichtung sagen oft mehr aus, als das blosse Erscheinungsbild oder reisserische Marketingslogans!