

Tipps für den Immobilienverkauf

Fünfmal jährlich organisiert der Marktplatz Küssnacht KMU-Treffs. Dort lernen die Mitglieder, gerahmt von einem geselligen Apéro, andere Detaillisten und deren Branchen kennen. Am Dienstag gaben Oliver und Sabine Ebert einen Einblick in die Welt der Immobilienmakler. Ursprünglich aus der IT-Branche kommend, eröffnete das Unternehmergepaar im September 2016 ihre RE/MAX-Filiale im Herzen von Küssnacht. «Wir haben im ehemaligen Adler-Säli einen perfekten Standort gefunden», macht der 52-jährige deutlich, der zuvor während fünf Jahren in der RE/MAX-Filiale in der Luzerner Pilatusstrasse tätig war. Auch sie sei sehr zentral gelegen gewesen, der Konkurrenzdruck mit über 100 Mitbewerbern aber deutlich grösser.

Grösstes Plus: Netzwerk

Auch hier in Küssnacht gebe es «inzwischen ja fast so viele Immobilienbüros wie Coiffeure», meinte ein Zuhörer. Er wollte wissen, wie RE/MAX seine Kunden davon überzeuge, sie zu wählen. Die Antwort des Ehepaars kam wie aus der Pistole geschossen: «Dank unserem Netzwerk.» RE/MAX, kurz für Real Estate Maximum, ist eine weltweit aktive Firma im Franchising-System. Rund 100 000 Makler, ca. 330 davon in der Schweiz, sind als selbstständige Mitarbeiter für sie tätig. Im Vergleich zu Einzelbüros verfügt RE/MAX, als Nr. 1 in der Schweiz, über das grösste Netzwerk, grössere Ressourcen, darunter diverse Berechnungs- und Bewertungs-Tools, Marke-



Oliver (rechts) und Sabine Ebert geben Einblick in die Immobilienwelt.

Foto: pd

tingprodukte und wertvolle Kontakte, «die eine Hebelwirkung entfalten, wenn wir Immobilien verkaufen», wie Oliver Ebert argumentierte.

Privatverkäufer aufgepasst

Natürlich, so Ebert weiter, stehe es in der Schweiz jedem frei, sein Haus ohne Makler zu verkaufen. «Man muss sich einfach gut überlegen, ob man diesen Aufwand auf sich nehmen will», machte der Profi deutlich. In einem halbstündigen Referat zeigte er die grössten Stolpersteine beim Privatverkauf auf. Vom Zusammentragen aller nötigen Dokumente, über den gelungenen Marktauftritt bis zu den überzeugenden Besichtigungen und

sicher geführten Verhandlungen: Der Weg bis zum Verkaufsabschluss und der Objektübergabe ist lang – und eben auch steinig. Bei der Besichtigung, um nur ein Beispiel zu nennen, zähle der erste Eindruck. Tageszeit und Reihenfolge sollten deshalb gut gewählt sein. «Wenn ihr die Sonnenterrasse bei Regen und zum Schluss den Keller zeigt, wo ihr dann über den Preis verhandelt, ist das alles andere als optimal», verdeutlichte Ebert. Überhaupt gelang es dem Hauptredner vorzüglich, das komplexe Thema fassbar zu machen – ebenso die diversen Vorteile, wenn man den Immobilienverkauf in die Hände eines Profis gibt.

pd