

Welcher Makler ist der richtige für mich?

Diese Frage – und einige mehr – sollte sich stellen, wer eine Immobilie verkaufen will. Auch wenn die Preise am Markt derzeit noch hoch sind, gibt es einige Herausforderungen auf dem Weg zum erfolgreichen Verkaufsabschluss. Robert Ferrecki und Georg Spoerli, die beiden Inhaber von FSP Fine Swiss Properties, sind seit Jahren erfolgreich im Immobilienbusiness tätig und verraten im Interview, worauf es wirklich ankommt.

Robert Ferrecki, was hat Sie dazu bewogen, Ihr eigenes Unternehmen zu gründen?

Robert Ferrecki (RF): Ich war viele Jahre im Rahmen meiner Mandate für vermögende Privatklienten auf Käuferseite tätig. Dabei erlebte ich oft, dass Beratung und Service einiger Makler sehr zu wünschen übrig liessen. Ich war überzeugt, dass man in der Vermarktung von bestehenden Objekten vieles besser und effizienter machen kann. Dabei sollten vor allem die umfassende Beratung und die persönliche Betreuung der Kundinnen und Kunden im Zentrum stehen. Auch war und bin ich überzeugt, dass es hohe Fachkompetenz braucht, um eine Immobilie objektiv zu beurteilen, ihr Potenzial zu erkennen und ihren Marktwert zu schätzen. Und wer kann das besser als jemand, der über jahrzehntelange Erfahrung in diesem Business verfügt? Deshalb habe ich mit Georg Spoerli, dipl. Architekt ETH/SIA, vor 10 Jahren die FSP Fine Swiss Properties gegründet.

«Kleine Objekte betreuen wir mit der gleichen Hingabe wie Luxusimmobilien.»

Worauf muss jemand achten, der eine Immobilie verkaufen will?

RF: Zuerst muss die Verkäuferschaft für sich die persönlichen Kriterien für den Verkauf definieren. Geht es ausschliesslich um das höchste Gebot, oder soll die Liegenschaft in «die richtigen Hände» kommen? Welche Rolle spielt der Zeitfaktor? Muss ein Verkauf, unabhängig vom erzielbaren Preis, möglichst schnell abgewickelt werden, weil beispielsweise Erben auszuzahlen sind? Oder will man sich genügend Zeit lassen und verschiedene Optionen prüfen, um den idealen Käufer zu finden? Eine ganz zentrale Frage ist auch, ob bzw. wie weit sich die verkaufende Partei im Verkaufsprozess einbringen will und welche Aufgaben sie dabei übernehmen kann und möchte.



*Scharfer Blick für
Bausubstanz
und Marktpotenzial:
Georg Spoerli*

Georg Spoerli (GS): Um solche Entscheidungen treffen zu können, muss man zuerst einmal wissen, was der Verkauf einer Immobilie alles mit sich bringt. Mit dem Erstellen einer Verkaufsdokumentation ist es längst nicht getan! Wichtig ist, sich über die aktuelle baurechtliche Situation zu informieren und mögliche, für den Verkaufspreis relevante Um- und Ausbaumöglichkeiten abzuklären. Zudem sollte man wissen, was der Immobilienmarkt in der jeweiligen Region aktuell hergibt. Auskünfte zu erteilen und Interessierten das Objekt zu zeigen, kann sehr zeitintensiv und aufwändig sein.

RF: Der Verkauf einer Immobilie ist zudem oft mit Emotionen verbunden. Wer beispielsweise sein Elternhaus verkauft, wünscht sich wertschätzende Äusserungen über das Objekt und will nicht hören, was alles den Verkaufspreis schmälern könnte. Daher ist es ratsam, die Besichtigungstermine dem Profi zu überlassen. Wer für die Verkaufsgespräche und Preisverhandlungen auf einen erfahrenen und versierten Fachmann setzt, kann sich auf einen optimalen Abschluss verlassen.

Was macht einen guten Makler aus?

RF: Für die Erfassung und Vermarktung eines Objekts sind heute unzählige digitale Tools verfügbar. Diese gilt es, sinnvoll zu nutzen. Aber Know-how, Erfahrung, Weitsicht und Fingerspitzengefühl

FSP FIRMENPORTRÄT

können sie niemals ersetzen. Wir von FSP bieten unseren Klientinnen und Klienten einen massgeschneiderten Rundum-Service mit persönlicher Betreuung und Beratung durch einen Inhaber. Daher arbeiten wir nicht objekt-, sondern lösungsorientiert. Bevor wir ein Mandat – unabhängig von seiner Grösse – annehmen, klären wir mit der Verkäuferschaft die konkreten Erwartungen. Auch die, die über den effektiven Preis hinausgehen. Neben der fachlichen Expertise braucht es dazu auch viel Lebenserfahrung und grosse Sensibilität.

GS: Wir fragen uns immer: Welches ist der beste Weg zum Ziel? Diesen Weg gehen wir gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden bis zum erfolgreichen Verkaufsabschluss.

Ist FSP ein Makler für Luxusimmobilien?

GS: Nein, überhaupt nicht! Wir vermarkten alle Immobilien mit demselben maximalen Einsatz. Sicher verfügen wir über viel Erfahrung und Know-how für exklusive und ausgefallene Objekte, wie beispielsweise Häuser mit historischer Bausubstanz und grosse Anwesen. Auch ein Wasserkraftwerk und ein Pflegeheim haben wir schon einmal verkauft. Aber für uns spielt es keine Rolle, ob jemand eine Wohnung, ein Einfamilienhaus, ein Mehrfamilienhaus oder eine Villa verkaufen möchte. Kleine Objekte betreuen wir mit der gleichen Hingabe wie Luxusimmobilien.

RF: Dank unseres Engagements und unseres spezifischen Know-hows ist es uns schon mehrfach gelungen, bedeutende und anspruchsvolle Liegenschaften zu verkaufen, an denen grosse, auch international agierende Makler zuvor gescheitert sind. In diesem Zusammenhang freut es uns ganz besonders, dass wir kürzlich in einer Konkurrenzpräsentation das Verkaufsmandat für Schloss Salenstein erhalten haben. Das wird eine sehr spannende und herausfordernde Aufgabe.



*Viel Marketing-Knowhow
und Verhandlungsgeschick:
Robert Ferfecki*

Zahlreiche Makler werben mit tiefen Pauschalpreisen. Erwächst Ihnen da Konkurrenz?

RF: Ich halte solche Angebote für Mogelpackungen. Wichtige und erfolgsrelevante Tätigkeiten kann man in unserem Business nicht digitalisieren. You can't e-mail a handshake. Meist muss der Kunde den grössten Teil der zeitraubenden Arbeiten selbst übernehmen. Mit den Verkaufsverhandlungen ist er dann oft überfordert. Wir erhalten vermehrt Anfragen von Auftraggebenden, die von solchen Angeboten enttäuscht sind. Verkaufswillige Eigentümerinnen und Eigentümer könnten sich über wesentlich

bessere Verkaufsergebnisse freuen, wenn sie von Anfang an einen seriösen und erfahrenen Makler engagieren würden, und nicht erst dann, wenn ihr Objekt schon längere Zeit erfolglos auf dem Markt ist.

Wie beurteilen Sie die heutige Marktsituation mit bestehenden Immobilien?

GS: Der Markt ist sehr transparent, die meisten Käufer sind gut informiert. Vor zehn Jahren waren die Preise vieler Luxusobjekte am Boden. Im Laufe der Jahre, und vor allem während der Pandemie, haben sie sich gut erholt und sind aktuell noch hoch. Aufgrund der Zinswende dürften die Preise jetzt wieder unter Druck kommen. Kredite gibt es nicht mehr zum Nulltarif.

RF: Wer zu Maximalpreisen verkaufen will, ist wohl schon zu spät. Weil die Preise hoch sind und die Käufer vorsichtig agieren, braucht es für viele Objekte mehr Zeit und überzeugende Argumente, bis ein Verkauf zustande kommt. Wer jetzt sein Objekt noch zu einem guten Preis verkaufen will, sollte sich möglichst rasch einen kompetenten und engagierten Makler suchen.

*«Uns erreichen vermehrt
Anfragen von Eigentümern, die mit
den Leistungen ihres bisherigen
Maklers unzufrieden sind.»*

Was unterscheidet FSP von anderen Maklern?

RF: Wir verstehen uns als erfahrene, qualitätsorientierte Immobilienvermittler und -berater für anspruchsvolle Klientinnen und Klienten. Unsere Mandate erhalten wir meistens durch Weiterempfehlungen und die zahlreichen Referenzen auf unserer Website. Nicht selten sind es auch Immobilieneigentümer, die mit den Leistungen ihres bisherigen Maklers unzufrieden waren. Was uns auszeichnet, ist die individuelle Betreuung, dafür wenden wir sehr viel Zeit auf. Für unsere Kundinnen und Kunden gehen wir die berühmte Extrameile.

GS: Wir kennen die An- und Herausforderungen des Immobilienmarkts und verfügen über ein grosses Netzwerk. Unsere Expertise und unser umfassendes Know-how sollen uns zum Top-Makler machen. Weil wir nicht objekt-, sondern lösungsorientiert arbeiten, nehmen wir nur so viele Mandate an, wie wir aktiv bearbeiten können. Jedes Mandat wird durch einen unserer Teilhaber geführt; eine Delegation nach unten gibt es bei uns nicht. Persönliche Beratung und Betreuung haben bei uns höchste Priorität.



www.fsp.immo