

RETO VON ROTZ UND CARLOS GARCIA, IMMOBILIEN-EXPERTEN DER MARKSTEIN AG

SPECIAL IMMOBILIEN

AM IMMOBILIENMARKT KANN VERTRAUEN GROSSES SCHAFFEN

Der Immobilienmarkt war für Verkäufer noch nie so attraktiv wie heute. Für wen es sich jetzt zu verkaufen lohnt, welche Rolle dabei der Makler spielt und was es bei Immobiliengeschäften zu beachten gilt – all dies klären wir im folgenden Interview.





Markstein setzt seit 20 Jahren auf Kompetenz und Kreativität – das Unternehmen ist in der Branche für sein umfassendes Angebot an Dienstleistungen ein Begriff. Im Gespräch mit dem «Geschäftsführer» schätzen Carlos Garcia, Standortleiter Zürich, und Reto von Rotz, Leiter Vermarktung Anlageimmobilien, den aktuellen Markt ein und gewähren einen Blick hinter die Kulissen ihrer Tätigkeitsfelder.

«Geschäftsführer»: Seit Corona ist die Nachfrage nach Wohneigentum gestiegen. Welche Dynamik hat zu dieser Situation geführt?

Carlos Garcia: Corona und Home Office haben die Nachfrage nach Wohneigentum weiter beflügelt. Die Prioritäten haben sich verlagert. Ein Zimmer mehr, ein eigener Garten oder auch ein Pool haben seit der Pandemie einen ganz neuen Stellenwert. Die aktuelle Zinssituation spielt dabei auch eine grosse Rolle. Geld wird lieber in handfeste Sachwerte investiert, als es ohne Mehrwert auf der Bank zu deponieren.

Immobilien sind gefragt wie nie – wie wirkt sich das auf Ihr Angebot aus?

Reto von Rotz: Dass derzeit Höchstpreise zu erzielen sind, bewegt manche Eigentümerin dazu, früher als vielleicht geplant zu verkaufen. Gerne bieten wir Hand beim Verkauf des Eigenheims oder Anlageobjekts. Durch das umfassende Dienstleistungsangebot, das Markstein erbringt, entstehen zudem immer wieder neue Synergien, die wir nutzen. Unsere Marktpräsenz und die stete Pflege unseres Netzwerks haben uns am Markt einen Vorteil geschaffen – unsere Kunden vertrauen uns.

Was hat der Eigentümer eines Einfamilienhauses oder Neubauprojekts davon, seine Liegenschaft Markstein anzuvertrauen?

Carlos Garcia: Wir hegen eine tiefe Leidenschaft für das «Gut Wohnen», verstehen das Wesen der Immobilie, kennen den Markt und begleiten Eigenheimbesitzende vom ersten Gedanken bis zum abschliessenden Handschlag durch den gesamten Verkaufsprozess. Wenn wir einem Projektverkäufer versichern, dass auch die letzte der 40 Neubauwohnungen verkauft wird, kann er darauf vertrauen.

Bieterverfahren sind beim Wohneigentum im Trend. Wie bewerten Sie diese?

Carlos Garcia: Die Mandatsgebenden erwarten Bieterverfahren, auch wenn solche die Interessenten oft demotivieren. Entsprechend sauber müssen sie geführt werden. Wir klären das Vorgehen gleich am Anfang mit dem Eigentümer der Liegenschaft. Noch eine Biiterrunde anhängen, weil es gerade rund läuft – davon raten wir ab. Dank unserer guten Marktkenntnisse können wir die Preisspanne der Liegenschaft bereits beim Aufbereiten der Verkaufsunterlagen gut abschätzen und mit der Kundin

absprechen. Kommt es dann doch zum Bieterverfahren, sind alle gut vorbereitet. Es lässt sich aber nicht leugnen, dass sich eine Verkäuferin aktuell oft über mehr als den erwarteten Verkaufspreis freuen darf.

Wie wichtig ist Netzwerken?

Reto von Rotz: Das Maklergeschäft ist ein People Business. Wir investieren viel in die Pflege unserer Kundenbeziehungen. Der rege Austausch ist wichtig, er verbindet und schafft über die Jahre Vertrauen. Dabei entstehen langjährige Partnerschaften und oft wird dadurch die Basis für neue Geschäfte gelegt. Das gewonnene Vertrauen beflügelt auch dazu, Empfehlungen auszusprechen – einer der wichtigsten Pfeiler beim Netzwerken.

Man würde denken, dass es am aktuellen Markt ausreicht, ein Schild in den Garten zu stellen, um zu verkaufen. Lohnt es sich, den Verkauf Profis zu übergeben?

Carlos Garcia: Man hat derzeit gute Chancen, selbst zu verkaufen. Das kann aber mühsam werden. Nonstop klingelt das Telefon, die Mailbox ist voll und 20 bis 30 Besichtigungen sind schwer zu managen. Kommentare wie «Der Boden ist aber hässlich» sind nicht leicht zu nehmen, vor allem wenn der Ehemann ihn verlegt hat. Ganz abgesehen von Fallstricken bei notariellen Themen etwa oder bei der Zahlungsabwicklung. All dies abzugeben, beruhigt und entlastet den Eigentümer. Oft wird durch das Spannungsfeld von Zeitbedarf, Druck und Emotionen auch nicht der beste Preis für eine Immobilie erzielt.

Erinnern Sie sich an einen Immobilienverkauf, für dessen guten Ausgang Empathie und Kompetenz ausschlaggebend waren?

Reto von Rotz: Einmal hatten wir einen Mandatsgeber, für dessen Objekt wir nur einen einzigen Käufer fanden. Die beiden konnten sich nicht riechen. Hier waren gutes Verhandlungsgeschick und Menschenkenntnis gefragt. Wir haben die Rolle des Vermittlers eingenommen und im Namen beider Parteien verhandelt. Beim Abschluss waren alle zufrieden. Bei manchen Projekten sind wir Psychologen, Mediatoren, Käufer und Verkäufer in einem.

Sie sind Spezialisten im Vermarkten von Neubauprojekten. Was hat der Auftraggeber davon?

Carlos Garcia: Wir haben die Fronterfahrung, kennen den Markt, wissen, welcher Wohnungsmix an einer Lage derzeit gefragt ist, und wir können das Pricing richtig ansetzen. Wir wissen, wer hier wohnen wird und was er zu zahlen bereit ist – ein klarer Vorteil, den unsere 20-jährige Marktkenntnis mit sich bringt.

Wie kann man sich heute angesichts der immensen Konkurrenz noch behaupten?

Carlos Garcia: Es ist die Erfahrung, die in diesem Business zählt. Wir begegnen unseren Kunden auf Augenhöhe, bieten ihnen gute und innovative Vermarktungskonzepte für ihre Eigenheime und Neubauprojekte an. Wenn die Vertrauensbasis geschaffen ist und der Kunde spürt, dass er die Verantwortung abgeben kann, können wir den Auftrag in seinem Sinn erfolgreich abwickeln.

Wie schätzen Sie die Zukunft des Immobilienmarkts ein?

Reto von Rotz: Der Markt wird sich aller Voraussicht nach weiterhin gut entwickeln. Immobilien sind ein sicherer Wert und nicht wie Aktien und Obligationen den weltweiten volatilen Märkten ausgesetzt. Wir sind sicher, dass sie noch lange Zeit ein beliebtes Investitionsgut bleiben werden. Wir gehen neue Wege und entwickeln innovative Investitionsgefässe. Es bleibt also spannend. ■

WWW.MARKSTEIN.CH