

## **Verkaufskompetenz in der Immobilienvermarktung: Erfolgreich verkaufen ist kein Zufall**

*Zürich, 11. November 2024.* – **Der Aufbau einer eigentlichen Verkaufskompetenz und von funktionierenden Verkaufsstrategien sind zentrale Grundlagen für eine erfolgreiche Immobilienvermarktung. «The Art of Selling – Erfolgreich verkaufen ist kein Zufall!» lautete dann auch der programmatische Titel der diesjährigen Makler-Convention der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) in Zürich. Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) ist mit 125 Mitgliedern das grösste Immobilienmakler-Netzwerk der Schweiz und der erste Ansprechpartner in allen Fragen der Immobilienvermarktung.**

Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) ist das Expertengremium für die Immobilienvermarktung der SVIT five, den fünf Fachkammern des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Mit der Makler-Convention ist es der SMK erfolgreich gelungen, eine für die Branche bedeutsame Informations- und Austauschplattform zu etablieren. Unter dem Titel «The Art of Selling – Erfolgreich verkaufen ist kein Zufall!» widmete sich die Makler-Convention 2024 konsequent den entscheidenden Faktoren im Aufbau der Verkaufskompetenz in der Immobilienvermarktung.

Mit Patrick Utz, Unternehmer und Verkaufs-Trainer, und Carmen Grebmer, Dozentin für Psychologie an der Hochschule Luzern HSLU, beleuchteten renommierte Referent\*innen das Handwerk und die psychologischen Aspekte des erfolgreichen Verkaufens. Christine Eugster, Partnerin bei Wüest Partner, gab im Insight-Gespräch interessante Tipps. Und Matto Kämpf, Schriftsteller, Schauspieler, Film- und Theaterschaffender, zeigte Parallelen und Unterschiede zwischen dem Immobilien- und dem Kulturmarkt auf und näherte sich aus satirischer Warte den Herausforderungen rund ums Verkaufen.

### **Neue Normalität mit grossen regionalen Unterschieden**

Im Immobilienmarkt herrscht noch immer eine gewisse Unsicherheit, die vor allem ein Zögern und auch ein Verzögern mit sich bringt. Kaufentscheidungen werden nicht mehr über Nacht oder sogar noch vor Ort getroffen. Dies, obwohl der Hypothekarzins sich längst wieder auf sehr tiefem Niveau eingependelt hat und die zumindest kurz- und mittelfristigen Aussichten bezüglich Zinsbelastung rosig sind.

«Alles in allem sehen wir im Immobilienmarkt aktuell jene Entwicklungen, die sich – ohne Überraschungen – schon länger abgezeichnet haben, und wir sehen vor allem grosse regionale Unterschiede», sagt Ruedi Tanner, Präsident der Schweizerischen Maklerkammer (SMK). In den Hotspots, wo überdies weiter und weiter verschärft eine Angebotsknappheit herrsche, dauere die Vermarktungszeit kurz und stiegen die Immobilienpreise, allerdings etwas verlangsamt, so Ruedi Tanner. In den Randregionen hingegen verlange die Vermarktung mehr Geduld, und es bestünde jeweils durchaus Raum für Preisverhandlungen.

Der Markt gewöhnt sich Schritt für Schritt an die neue Normalität, die Spreu trennt sich vom Weizen. Und schafft dabei eine Konsolidierung. Geschäftsmodelle, die auf Sand gebaut

wurden, stürzen ein. «In der Immobilienvermarktung zahlen sich auf mittlere und längere Frist immer harte Leistungskraft und Expertise aus», stellt Ruedi Tanner klar. Diese Expertise ist die Grundlage für eine Beratung, wie sie die Kundinnen und Kunden heute (wieder) verlangen und muss durch gezielte Ausbildung, Erfahrung, Realitätssinn und Kundenorientierung aufgebaut werden.

### **Über die Schweizerische Maklerkammer (SMK)**

Die Schweizerische Maklerkammer (SMK) ist eine von fünf Fachkammern des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT) und vereint die professionellen und erfolgreichen Immobilienmaklerinnen und -makler der Schweiz im grössten Makler-Netzwerk. Mitglied werden und das Gütesiegel der SMK tragen dürfen nur ausgewiesene Maklerinnen und Makler, die über ein strenges Qualitätsmanagement verfügt und dieses in wiederkehrenden Überprüfungen bestätigt. Dies garantiert den Kundinnen und Kunden eine erstklassige Beratung dank ausgewiesener Professionalität und hohem Berufsethos. Die Möglichkeiten einer fachkundigen Vermarktung werden optimal ausgeschöpft. Zudem wird der bestmögliche Preis dank Marktkenntnis, solider Objektbewertung und ganzheitlicher Betrachtung garantiert.

### **Mehr Informationen**

[www.maklerkammer.ch](http://www.maklerkammer.ch)

### **Weitere Auskünfte**

Schweizerische Maklerkammer SMK

Ruedi Tanner

Präsident

Telefon: 031 385 19 19

E-Mail: [ruedi.tanner@wirtzanner.ch](mailto:ruedi.tanner@wirtzanner.ch)  
[welcome@smk.ch](mailto:welcome@smk.ch)