

Ist gute Beratung Glückssache?

Der «Beobachter» hat in einem Test Immobilienmarketing-Firmen unter die Lupe genommen – mit einem spannenden Resultat.

Red. – «Gute Beratung ist Glückssache.» So lautet der Titel eines Artikels in der «Beobachter»-Beilage vom 28. April 2006 zum Thema Bauen und Wohnen. Ein Redaktor und zwei Experten machten sich auf, in der Immobilienbranche führende Anbieter mit einer Stichprobe auf deren Seriosität und Kompetenz beim Immobilienverkauf zu prüfen. Dabei herausgekommen sind sehr unterschiedliche Resultate, die allerdings einen klaren Schluss zulassen: Es zahlt sich aus, sich vom ausgewiesenen Immobilienprofi beraten zu lassen.

Wer sind die Immobilienprofis?

Im «Beobachter»-Test wurden stichprobenweise fünf Immobilienanbieter geprüft. Ein Testkunde meldete sich als Interessent für eine Eigentumswohnung und beurteilte die folgenden Kriterien:

- Beratung und Information
- Wohnungsgrundriss
- Baubeschrieb und Innenausbau
- Energieverbrauch und Nachhaltigkeit
- Vertragskonditionen und Gewährleistung

- Reservation und Zahlungsmodus
- Preis-Leistungs-Verhältnis

Die Experten Rolf Truninger, Geschäftsleiter von QualiCasa und sein Mitarbeiter, Architekt Christian Lauterburg, kürten die Firma Colliers CSL AG zum Testsieger. Colliers beeindruckte die Jury bei der Überbauung «Zauberwald» in Oberglatt ZH mit präzisen Informationen und weit reichenden Garantieleistungen. Ebenfalls gute Noten erhielten die beiden Zweitplatzierten Mobimo und Generalunternehmer Oskar Meier AG aus Bülach. Die Stichproben bei zwei weiteren, grossen Anbietern lieferten im Test ein ungenügendes Resultat.

Viel Leistung für viel Geld

Wer Wohneigentümer werden will ist bereit, einiges an Kapital zu investieren. Womöglich ist der Immobilienkauf die Erfüllung eines grossen Traums, auf den hin man während Jahren gespart hat. Kein Wunder, dass man nicht die Katze im Sack kaufen will, sondern sich genauestens über sein Wunschobjekt informiert.

Obwohl es schon dank den schriftlichen Unterlagen möglich sein sollte die grundlegenden Fragen zu beantworten, ist das persönliche Gespräch mit dem Immobilienhändler unabdingbar. Wer viel Geld investiert, soll auch viel Leistung bekommen und darf deshalb erwarten, dass der Immobilienverkäufer nicht nur bestens über sämtliche Details des Objekts Auskunft geben kann, sondern auch etwas von Immobilienmarkt und Finanzierungsfragen versteht.

Fazit

Zu Recht wird den Kunden empfohlen nicht einfach vom Preis auf die gebotene Qualität zu schliessen. Echte Qualität zeigt sich auch bei der Kompetenz und den Leistungen der Immobilienanbieter. Auf die professionelle Arbeit zu fokussieren ist auch für den Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft SVIT ein Muss. Die unlängst erschienene Verbandsbroschüre «Warum ein SVIT-Immobilienprofi?» nimmt sich exakt dieses Themas an. Sie zeigt, dass gute Beratung eben nicht nur Glückssache ist. Den Präsidenten des SVIT, Urs Gribi, für den das Testergebnis laut seinen Aussagen ein Spiegel des aktuellen Marktgeschehens darstellt, wird es deshalb gefreut haben, dass ausge-rechnet ein Mitglied des SVIT im «Beobachter»-Test zu überzeugen vermochte.

Personelles

Grüessech!

Nicht, dass ich mich besonders als Bernerin hervorheben möchte; aber trotzdem werde ich immer wieder in Zürich auf meinen Dialekt angesprochen. Ja, ich bin Bernerin mit spanischen Wurzeln, wohne in der Bundeshauptstadt, arbeite aber in Zürich und pendle täglich. Das gibt's und ist tatsächlich auch auszuhalten, denn ich mache dies nun doch schon sechs Jahre!



Sara Hidalgo

Dies also so als kleines «Intro» was mich auch gleich zu meinem Hobby, die Musik

überleitet. Ich mache leidenschaftlich gerne Musik. Jazz, Soul und Funk gehören zu meinen Vorlieben. Ebenso bin ich sehr an Theater, klassischem oder modernem Tanz interessiert und beteilige mich in meiner Freizeit neben dem Job seit über 20 Jahren selbst an Projekten, auf oder hinter der Bühne.

Um die Leidenschaft oder das innere Feuer stets aufrecht zu erhalten, war ich immer als Sekretärin/Assistentin tätig und schätze es

sehr, mit Menschen zusammen zu arbeiten, die nichts oder wenig mit Kunst am Hut haben. So konnte ich immer auf dem Boden der Realität bleiben. Wenn es mir einmal im Alltag zu viel werden sollte, tauche ich in die «andere Welt» ab. Kann aber auch umgekehrt sein!

Mein beruflicher Werdegang könnte ich in etwa so beschreiben: Von der Baubranche in die Tanzszene. Von dort in die Politik, dann zu den Ingenieuren und weiter zu der Personalberatung. Jetzt neu bei SVIT als Teilzeit-Sekretärin, wo ich u. a. für das SEK-Sekretariat tätig sein werde und meine Unterstützung für die Organisation diverser Anlässe bieten kann. Ich freue mich auf die neuen Aufgaben und auf die Zusammenarbeit mit dem SVIT-Team!

Neues Seminar am 20. September 2006

Sanierung bei Stockwerkeigentum

Auch für Immobilien-Fachleute ist der Boom beim Stockwerkeigentum eine Herausforderung. Dies fängt schon bei neu erstellten Liegenschaften an: Wie wichtig ist dabei die sorgfältige Bauübergabe? Wie wird sie am besten durchgeführt und vom wem? Wie wird am besten mit der 2-jährigen Garantiefrist umgegangen?

Grössere Probleme sind vor allem bei älteren Liegenschaften und Überbauungen zu bewältigen. Notwendige umfassende Sanierungen führen nicht selten zu existentiellen Fragen einzelner Stockwerkeigentümer oder auch der Stockwerkeigentümergeinschaft. Gerade in solchen Situationen ist eine optimale Beratung und Führung der Gemeinschaft durch die Verwaltung besonders wichtig. Wie steht es um den Erneuerungsfond? Was passiert bei Sanierungen mit den individuellen Ausbauten der einzelnen Stockwerkeigentümer? Kann man zur Sanierung gezwungen werden? Wer muss wie viel an welche Sanierungsmassnahme bezahlen? Kann die Sanierung etappenweise erfolgen?

Rechtliche, administrative, finanzielle und bauliche Aspekte und Lösungen dieser Problemstellungen werden Ihnen von drei ausgewiesenen Spezialisten aufgezeigt und anhand von Beispielen verdeutlicht. So hat das

Seminar die Rechtslage, Eigentümerversammlung und Finanzierung zum Schwerpunkt.

Zielpublikum

Führungs- und Fachkräfte aus dem Bereich Immobilienmanagement, Immobilien-Verwalter, Immobilien-Treuhänder, Immobilien-Berater und Treuhänder.

Referenten

Rolf Truninger, QualiCasa AG, Wiesendangen
Mathias Birrer, Rechtsanwalt, Kaufmann Ruedi & Partner, Luzern
Claudio Müller, Zürcher Kantonalbank, Zürich

Programmschwerpunkte

- Stockwerkeigentum im Bau: Richtige PQM Abnahme und 2-jährige Garantie
- Stockwerkeigentum mit grösserem Sanierungsbedarf: Ersetzen der alten Steigzone, Erneuerungsfonds

- Rechtliche Aspekte beim Sanieren von Stockwerkeigentum
- Wie finanziert man ein Sanierungsprojekt beim Stockwerkeigentum am besten?

Veranstaltungsort

Hotel Arte, Olten

Seminarbeitrag (exkl. MWSt.)

CHF 650.– für SVIT-Mitglieder

CHF 810.– für übrige Teilnehmende

Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

An- bzw. Abmeldekonditionen

- Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatz-Teilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Anmeldetalon

Ich melde mich definitiv an für das Seminar «Sanierung bei Stockwerkeigentum» vom 20. September 2006:

Name: _____ Vorname: _____

Firma: _____ Strasse: _____

PLZ: _____ Ort: _____

Tel.: _____ E-Mail: _____

Funktion: _____ Abteilung: _____

SVIT-Mitglied: ja nein

Ort, Datum: _____ Unterschrift: _____

Bitte an folgende Anschrift senden oder faxen: realis Swiss Real Estate School, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99, E-Mail info@realis.ch.