



Die regional verankerten Immobilienmakler Patrick Thoma, Werner Fleischmann und Oliver Goldinger (von links) sind im Thurgau regelmässig unterwegs und kennen die lokal völlig unterschiedlichen Märkte.

Zu Fairness verpflichtet

Auf dem Immobilienmarkt tummeln sich auch selbst ernannte Vermittlungs- und Beratungsfirmen, die mit oberflächlichem Wissen Immobilien zum Kauf oder Verkauf anbieten. Oft enden solche Geschäfte mit Streitereien und unzufriedenen Kunden. Die Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) distanzieren sich klar von solchen «schwarzen Schafen».

Die SMK ist das grösste unabhängige Netzwerk von professionellen Immobilienvermittlungsfirmen der Schweiz. Nur wer die anforderungsreichen Aufnahmekriterien erfüllt, kann Mitglied werden. Die drei führenden Ostschweizer Vermittlungsunternehmen Goldinger Immobilien, Fleischmann Immobilien und Thoma Immobilien Treuhand sind aus Überzeugung bei der SMK dabei, weil ihnen die strengen Standesregeln wichtig sind. Die SMK verpflichtet ihre Mitglieder nämlich zu fairen Leistungen und erwartet, dass sie sich mit ausgeprägtem Realitätssinn für die Interessen ihrer Kunden einsetzen. «Der SMK-Makler ist keine Eintagsfliege», ist SMK-Präsident Ruedi Tanner überzeugt, der selber in Bern ein Immobilien-Vermittlungsunternehmen führt. Damit meint er, dass gerade in boomenden Zeiten gehäuft Personen in die Liegenschaftsvermittlung einsteigen: Oft verschwinden sie genauso schnell wieder vom Markt, wie sie aufgetaucht sind.

Immobilien: Vertrauen lohnt sich

Wohneigentum ist im Thurgau gefragter denn je. Doch reine Internet-Vermittlungsagenturen haben trotz vermeintlich tiefer Fixpreise kaum Angebote. Die zertifizierten Maklerunternehmen Thoma Immobilien Treuhand, Goldinger Immobilien und Fleischmann Immobilien hingegen schon. Sie stärken in der Zeit der Digitalisierung ihre Marktstellung. Woran das liegt, erläutern die Firmenchefs.

Gerade wenn es sich um aussergewöhnliche Liegenschaften oder Verkaufsumstände handelt, wird der Aufwand für die Vermittlung besonders anspruchsvoll. Dank der Unterstützung einer ausgewiesenen und zertifizierten Maklerfirma mit einem Erfolgshonorar können sich potenzielle Verkäuferschaften sicher sein, dass die geforderten Leistungen

erbracht werden, erklärt Oliver Goldinger von Goldinger Immobilien: «Es kommen keine unerwarteten, ausserordentlichen Mehrkosten hinzu.» Vertrauensvergleich: mehr Angebote Patrick Thoma von Thoma Immobilien Treuhand gibt zu bedenken: «Eine mit aggressiver Werbung auftretende Online-Verkaufsagentur brüstet sich mit tiefen Vermittlungs-

preisen, die aber seit der Gründung des Start-ups bereits deutlich gestiegen sind. Andere Makler werden in der Werbung mit unzutreffenden Vergleichen in ein schlechtes Licht gestellt.» Im Internet werde hingegen schnell klar, wer die Marktführer für die Liegenschaftsvermittlung im Thurgau sind, rechnet Werner Fleischmann von Fleischmann Immobilien vor: «Zusammen mit Goldinger Immobilien und Thoma Immobilien Treuhand haben wir alleine im Thurgau rund 100 Liegenschaften im Angebot. Die Internetagentur, die sich mit einem grossen Kundentum brüstet, hat hingegen

schweizweit gleich viele Liegenschaften und im Thurgau ein paar vereinzelte anzubieten. Daran zeigt sich, dass das Vertrauen in zertifizierte Makler ungebrochen hoch ist.»

Feingefühl gefragt

Ein erfolgreicher Vermittlungsprozess erfordere grundsätzlich eine tragfähige Vertrauensbasis und ein gutes Feingefühl seitens einer Liegenschaftsexpertin oder eines -experten. Patrick Thoma von Thoma Immobilien Treuhand erklärt: «Oft ist der Verkauf einer Liegenschaft ein prägendes Ereignis im Leben, mit einer grossen finanziellen Tragweite. Sind dann noch stark emotionale Faktoren wie eine Scheidung, eine Krankheit, die anstehende Pensionierung oder ein Erbgang mit im Spiel, muss die Situation zwingend individuell betrachtet werden. Ein standardisierter und unpersönlicher Verkaufsprozess wird zwangsläufig weitere Problemfelder eröffnen.»

Fixpreise genau prüfen

Zusätzlich stellen sich bei verschiedenen Liegenschaften fachliche Anforderungen, wobei Netzwerk und grosse Erfahrung wesentlich sind – zum Beispiel für exklusive Immobilien, Spezialliegenschaften am See oder mit Weiher, denkmalgeschützte Objekte und Bauernhöfe. Fachleute mit langjähriger Erfahrung und einem spezialisierten Team im Hintergrund können dabei auf die jeweils individuell bedeutenden Aspekte hinweisen – das geht nicht so ohne Weiteres per Knopfdruck aus der Ferne. Deshalb betont Werner Fleischmann, Inhaber von Fleischmann Immobilien: «Es lohnt sich, die Angebote von Maklern und deren Netzwerk genau zu prüfen.» Will heissen: «Wer nicht genau hinschaut, übersieht, dass viele Details nicht inkludiert sind. Die Folge: Die angepreisenen Fixpreise von Onlinevermittlungsfirmen schnellen dann plötzlich in die Höhe, weil Zusatzkosten entstehen.»

Anforderungen an SMK-Mitglieder:

- Profundes Fachwissen (Ausbildungen, Erfahrung)
- Immobilienfachleute mit anerkannten Abschlüssen oder mindestens sechs Jahren Praxis in der Immobilienwirtschaft
- Eigene Firmenräumlichkeiten
- Mindesthandel bzw. Mindestvolumen an jährlichen Transaktionen
- Vierjähriges Audit zur Sicherung der Qualitätskriterien
- Immobilienfirmen mit Handelsregistereintrag
- Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen
- Leumundsnachweis (Betriebs- und Strafregisterauszug)
- Verkaufsprozess mit zeitgemässen Marketinginstrumenten und eigene Website

100 Mitarbeitende, hohes Berufsethos

Die drei etablierten Familienunternehmen Thoma Immobilien Treuhand, Goldinger Immobilien und Fleischmann Immobilien sind die Marktführer im Thurgauer Vermittlungsmarkt für Immobilien und prägen das gemeinsame Verständnis von Professionalität, Regionalität und Seriosität: Sie wurden vor mehreren Jahrzehnten allesamt im Thurgau gegründet und strahlen über die Kantonsgrenzen hinaus. Wäh-

aus und vermitteln jährlich Liegenschaften im Gesamtwert von rund einer halben Milliarde Franken. Die

THOMA
IMMOBILIEN TREUHAND

www.thoma-immo.ch
Telefon 071 414 50 60

drei Firmen engagieren sich in den führenden Branchenverbänden für ein hohes Berufsethos – etwa im Schweizerischen Verband der Immobilienwirtschaft (SVIT), der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) oder im Schweizer Immobilienschätzer-Verband. Ausserdem bringen die drei Maklerunternehmen ihr Know-how auch beim Hauseigentümerverband (HEV) auf regionaler, kantonaler und nationaler Ebene ein.

GOLDINGER
Immobilien

www.goldinger.ch
Telefon 052 725 04 04

Dienstleistungen mit Mehrwert

Familiengeführte Immobilien-Vermittlungsfirmen mit jahrzehntelanger Branchenerfahrung setzen auf Dienstleistungen mit Mehrwert. Thoma Immobilien Treuhand, Fleischmann Immobilien und Goldinger Immobilien profilieren sich mit diversen Extras, die alle im Erfolgshonorar inbegriffen sind.

- ✓ Immobilienbewertung vor Ort
- ✓ Verkaufsdokumentation online und gedruckt
- ✓ Erst- und Zweit-Besichtigungen
- ✓ Ermittlung realistischer Marktpreis
- ✓ Beratung Verkäufer und Käufer
- ✓ Finanzierungs- und Steuer- und Rechtshinweise
- ✓ Vertragsaufbereitung
- ✓ Koordination mit Ämtern
- ✓ Immobilien-360-Grad-Aufnahmen
- ✓ Immobilien-Videos
- ✓ Interdisziplinäre Fachteams mit Bankfachleuten, Grundbuchspezialisten, Dokumentationsfachleute
- ✓ Aktuelle Käuferdatenbank
- ✓ Honorar nur im Erfolgsfall fällig
- ✓ Zukunftssicherung dank Lehrlingsausbildung

Diese Leistungen können mit günstigen Online-Fixangeboten verglichen werden, die dort häufig nicht erbracht werden können oder mit Zusatzkosten verbunden sind.

FLEISCHMANN
IMMOBILIEN

www.fleischmann.ch
Telefon 071 626 51 51

rend Fleischmann ausschliesslich auf die Vermittlung von Immobilien fokussiert ist, führt Thoma auch Bereiche für Immobilienverwaltung, Portfoliomanagement und Projektentwicklung. Goldinger hat mit der Immobilienverwaltung ebenfalls ein zweites Standbein. Zusammen beschäftigen die drei Familienunternehmen über 100 Mitarbeitende, bilden rund ein Dutzend Lernende



«Vertrauen ist gut, zertifiziert ist besser», sagt SMK-Präsident Ruedi Tanner. Das Zertifikat der Schweizerischen Maklerkammer bestätigt die seriöse Immobilienvermittlung.

