

Redaktion: FPVS, Zentralstrasse 26, 5610 Wohlen 2, Tel. 056 621 33 87, www.fpvs.ch

## Das Wohneigentum als wesentlicher Bestandteil der Vermögenspyramide

# Neue Konzepte für die Makler

In der Branche der Immobilienvermittler ist Bewegung zu spüren. Der Trend hin zur professionellen, kundenorientierten Dienstleistung ist deutlich erkennbar. Auslöser ist der Markteintritt von internationalen Maklernetzwerken, die mit ihren markanten Wachstumsraten die Schweizer Makler aus dem Dornröschenschlaf gerüttelt haben.

### Franchisesystem

Eines dieser Maklernetzwerke ist ERA, die den Markteintritt in die Schweiz 2002 vorgenommen hat und sich als Dienstleisterin für Immobilienprofis versteht. Die Marke ERA gehört zur börsenkotierten Cendant Corp. (www.cendant.com) und ist in 35 Staaten weltweit präsent. 1993 hat sich ERA in Europa etabliert und gilt mit über 1100 kooperierenden Büros als das führende Franchisesystem für Immobilienmakler. In der Schweiz offe-



**Samuel Neuhaus**  
Betriebswirtschafter HF/HKG  
Finanzplaner mit eidg. FA  
Inhaber Alphatreu ERA Thun  
Tel. 033 243 60 50  
Fax 033 243 60 54  
Internet: www.alphatreu.ch  
E-Mail: s.neuhaus@alphatreu.ch

riieren ERA-Makler zurzeit an über 50 Standorten lokale Marktcompetenz.

ERA Suisse richtet sich vornehmlich an regional verankerte Immobilienbüros, die unter Anwendung des ERA-Marketing-Systems einen Wachstums- und Perfektionskurs einschlagen und sich national und international über das Co-Branding mit der Marke ERA unter Einhaltung ständig überprüfter, hoher Qualitätsstandards vernetzen.

ERA offeriert mehr als die blosser Zugehörigkeit zu einem Netzwerk und stellt den Partnerfirmen ein Geschäftskonzept zur Verfügung, das die Partner darin unterstützt, mehr exklusive Verkaufsmandate zu marktfähigen Preisen zu generieren und die Dienstleistungsentschädigung des Maklers zu optimieren.

Die ERA-Systematik basiert auf den Grundpfeilern: Management, Produkte und Dienstleistungen, Technologie und Marketing. Einhergehend mit dem Entwicklungsstand des ERA-Suisse-Verbandes kommt diesen Segmenten unterschiedliche Bedeutung zu. Das hat seinen guten Grund: Analog der Entwicklung in den 14 Ländern, in denen ERA in Europa schon vertreten ist, wird das bewährte Konzept an die Kultur und die Geschäftsgebaren jedes Landes angepasst. Diese Angleichung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den ERA-Partnern, die den direkten Kontakt zu den Kunden pflegen. Dass sich dieses Vorgehen bewährt,

zeigen die Resultate in Ländern, wo die ERA-Makler bis zu 25% der Geschäfte abwickeln.

Den engen Kundenkontakt möchten die ERA-Makler über alle Lebensabschnitte ihrer Klientel hinweg aufrechterhalten. Nicht umsonst haben sich die Immobilienvermittler den Slogan «Führend im Service» auf die Fahnen geschrieben. Nur durch einen einwandfreien Service kann die Kundschaft umfassend zur Zufriedenheit betreut werden.

### Eine besondere Stärke

Grosses Gewicht legt das ERA ServiCenter auf die bedarfsgerechte Ausbildung der Partnerfirmen. So bietet ERA Suisse regelmässig und kontinuierlich Schulungen an, in welchen Geschäftsabläufe, das Kundenmanagement, Produktanwendungen oder firmenspezifische Optimierungen trainiert werden. Die Trainings stellen eine besondere Stärke von ERA dar und helfen den Partnern dabei, qualifizierte Mitarbeiter aufzubauen, an das Unternehmen zu binden und sich auf die wesentlichen Führungsaufgaben zu konzentrieren.

Ziel von ERA ist es, den Partnern zu einer höheren Profitabilität zu verhelfen. Dieses Ziel wird erreicht, wenn der Erfolg konsequent geplant und dadurch messbar wird. Auf dem Weg zur Zielerreichung wird der ERA Partner durch das ServiCenter eng begleitet, persönlich betreut und beraten. Diese Vorgänge bewirken eine organi-

satorische Optimierung beim ERA-Makler, dessen Geschäftsstruktur auch einen geplanten Unternehmensausbau zulässt, sofern dies der strategischen Ausrichtung des Partners entspricht.

Die Zusammenarbeit im ERA-Verband ermöglicht den Partnern neben einem ertragsrelevanten Erfahrung- und Geschäftsaustausch auch einen Wissenstransfer und eine Minimierung von Administrativkosten. Konzentriertes Marketing und optimierte Präsentationsunterlagen senken Kosten und erhöhen die Abschlusschancen.

Die Franchisepartner setzen sich für eine gemeinsame Sache ein, ohne ihre wirtschaftliche und rechtliche Unabhängigkeit einzuschränken. Eine solche, gut strukturierte Zusammenarbeit unter einem einheitlichen Qualitätsverständnis eröffnet Möglichkeiten, die dem Einzelnen verwehrt bleiben: So verfügen die ERA-Makler über ein Kompetenzzentrum für Hypotheken, das, analog einer Bank, für die Kreditvergabe der ERA-Hypotheken verantwortlich zeichnet.

### Entwicklungen in Arbeit

Der aktive ERA-Suisse-Verband hat auch innovative Garantie- und Versicherungsprodukte rund um die Wohnimmobilie lanciert und hat eine Anzahl weiterer Entwicklungen in Arbeit, mit welchen die Vision vom Gesamtdienstleister rund um die Immobilie Schritt für Schritt in die Tat umgesetzt wird. (Info: erasuisse.ch) ■