

«Der persönliche Draht zur Kundschaft ist ein entscheidender Erfolgsfaktor»

Wie erleben Sie aktuell die Marktsituation?

Wir beobachten eine nach wie vor hohe Nachfrage nach Wohneigentum. Auch Wohnen auf dem Land in 30 Minuten Entfernung zur nächsten Stadt ist gefragt. Gleichzeitig stellen wir eine gewisse Zurückhaltung beim tatsächlichen Kaufentscheid fest. Gründe dafür sehen wir in den globalen Unsicherheiten, in der aktuellen Zins-Situation, in der Inflation oder in den Turbulenzen in der Bankenwelt. Insgesamt ist im Aargau ist eine gesunde, moderate Preiskorrektur spürbar. Real- und Marktwert nähern sich wieder an. Aber: Die Immobilienpreise in den Städten bleiben hoch.

Welche Themen beschäftigen Sie unternehmerisch im Moment?

Wir sind sehr nahe an unseren Kundinnen und Kunden, begleiten sie persönlich und eng, und als Gesamtdienstleisterin bieten wir ihnen ein hochstehendes «Sorglospaket». Das soll auch in Zukunft so bleiben, deshalb ist es entscheidend, dass das qualitative Wachstum mit dem quantitativen Wachstum mithalten kann und wir die entsprechenden Fachkräfte finden. Darum investieren wir in unsere Mitarbeitenden – sei es in moderne Anstellungsbedingungen, Büroräumlichkeiten und Arbeitsplätze, in Ausbildung oder in die Work-Life-Balance. Eine solche erwartet gerade die Generation Z. Dann steigt auch die Leistungsbereitschaft und Performance. Wir haben unterdessen mit alternierenden Freihalbtagen für unser Team die Sollarbeitszeit unter 40 Stunden pro Woche gesenkt und machen gute Erfahrungen damit. Punkto Digitalisierung sind wir in unserem Unternehmen zum Glück weit fortgeschritten, so dass wir uns nun mit Gesamtoptimierungen beschäftigen können – und als logischen nächsten Schritt mit den kommenden Möglichkeiten der Künstlichen Intelligenz.

Welche Rolle spielt die SMK-Mitgliedschaft bei Ihrer Tätigkeit als Immobilienmaklerin?

Das Gütesiegel der SMK unterstreicht unsere Kompetenz und Professionalität. Es ist ein Leistungsausweis für eine hohe Qualität im Maklergeschäft. Wir spüren in der Akquisition, dass das von der Kundschaft so wahrgenommen und geschätzt wird. Für uns ist die SMK-Mitgliedschaft auch ein Statement und eine klare Positionierung gegen zahlreiche unseriöse Marktteilnehmer und ihre fragwürdigen Methoden; dass sich auch die SMK als Fachkammer gegen diese stark macht, ist wichtig!

Wo liegen aus Ihrer Sicht die künftigen Herausforderungen im Maklerwesen?

Der persönliche Draht zur Kundschaft und das Vertrauensverhältnis ist aus unserer Sicht ein sehr hoher Wert – und ein entscheidender Erfolgsfaktor. Dazu gilt es weiterhin Sorge zu tragen. Anders gesagt: Digitalisierung ja, aber nicht nur. Der Immobilienverkauf ist und bleibt eine höchstpersönliche Angelegenheit und kann nicht durch rein digitale Marketing-Tools oder Roboter ersetzt werden. Es heisst also: Das eine tun und das andere nicht lassen.



Katja Dillier-Straub, Geschäftsleitungsmitglied Straub & Partner AG
Die Immobilien-Treuhänder, Lenzburg

Die Immobilien-Treuhänder Straub & Partner AG

Die Gesamtdienstleisterin Die Immobilien-Treuhänder Straub & Partner AG wurde 1995 gegründet. Heute führen die drei Geschwister Oliver Straub, Katja Dillier-Straub und Sarah Straub das Unternehmen gemeinsam in der 2. Generation. Die regional stark verankerte Firma beschäftigt 28 Mitarbeitende. Das Unternehmen ist seit 2022 Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer. Es verbindet erfolgreich Tradition und Moderne und setzt konsequent auf Kundennähe, Vertrauen, Professionalität und persönliche Beratung und Betreuung. Die Kundschaft kann auf einen Rundum-Service und komplettes Know-how in allen Immobilien-Dienstleistungssparten zählen.

www.straub-partner.ch