



**«Den Markt machen»**

250 Aktivitäten, kompetente Fachleute mit Fingerspitzengefühl: Fleischmann Immobilien inszeniert die Kernkompetenzen.

Seite 4

# Thurgauer Immobilienmagazin

Hintergründe, Meinungen, Angebote



**Geprüft ist besser**

Die Maklerkammer prüft ihre Mitglieder. Kammerpräsident Herbert Stoop und Werner Fleischmann sagen, warum.

Seiten 2/3



**Machen ist besser**

Markenexperte Thomas Harder und Werner Fleischmann sind überzeugte «Marktmacher». Warum das für Kunden besser ist.

Seite 5



**Angebote in der Region Thurgau**

Qualitätsliegenschaften zu attraktiven und fairen Preisen. Alle Liegenschaftsangebote in und um den Thurgau auf einen Blick.

Seiten 6 bis 11

# 250 Aktivitäten prägen die erfolgreiche Immobilienvermittlung:



Dank jahrelanger Erfahrung im Immobilienmarkt arbeiten die Liegenschaftsexpertinnen und -experten von Fleischmann Immobilien die individuell auf Ihr Haus zugeschnittene Verkaufsstrategie aus.



Für den erfolgreichen Verkaufsabschluss ist das Marketing-Team von Fleischmann Immobilien auf diversen Kanälen aktiv - speziell auch in den rasant wachsenden sozialen Medien.

Francine Gaggioli betreut die Datenbank mit mehreren tausend Immobilieninteressenten. Sie informiert gezielt über neue Angebote und berät dank ihrer Treuhanderfahrung umfassend.

# Fleischmann Immobilien «macht den Markt»



Thomas Harder und Werner Fleischmann erörtern das Tor zum Markt, damit Fleischmann Immobilien zugunsten der Kundschaft den «Markt machen» kann.

## Mit dieser Ausgabe des Thurgauer Immobilienmagazins lanciert Fleischmann Immobilien die Initiative «Fleischmann Immobilien macht den Markt».

In Inseraten, Artikeln, auf dem Web sowie in einer neuen Broschüre werden die Tätigkeiten und Kompetenzen vorgestellt, mit denen Fleischmann Immobilien seit über 25 Jahren erfolgreich die Liegenschaften seiner Kundschaft verkauft. Wie es zu dieser Initiative kam und was sie ausmacht, erklärt mit Thomas Harder im nachfolgenden Interview. Er ist Senior Partner bei Swiss Brand Experts und hat die Initiative begleitet.

### Herr Harder, wie ist die Idee für die Initiative «Fleischmann Immobilien macht den Markt» entstanden?

Im Herbst stellte ich Werner Fleischmann unser Buch «Marken für Menschen» vor. Beim Kapitel «Marken machen ihren Markt» sprang er vom Sessel auf und meinte: «Genau das müssen wir tun. Liegenschaftsbesitzerinnen und -besitzer unterschätzen heute Aufwand und finanzielle Risiken beim Liegenschaftsverkauf massiv. Wir müssen ihnen klar machen, wie anspruchsvoll der Verkauf jeder Liegenschaft ist und wieviel wir von Fleischmann Immobilien mit unserer Kompetenz und Seriosität für sie leisten können.»

### Wieso müssen Marken «den Markt machen» – man kennt sie ja?

Fleischmann Immobilien ist für mich ein typischer Fall, wie notwendig es heute ist, mit strategischen Kernkompetenzen zu überzeugen, also den «Markt zu machen». Zum einen hat das Internet in den Köpfen der Menschen die Vorstellung entstehen lassen, dass über diesen Kanal alles einfach und günstig, ja gar kostenlos erledigt werden kann – ein paar Klicks, und selbst anspruchsvolle Dienstleistungen, Produkte und Vorgänge sind erfasst, werden aufeinander abgestimmt, abgewickelt. Zum andern gilt es, ein in der Summe ganz anderes Leistungsangebot in einem Umfeld von Oberfläche und Hochglanz durchzusetzen.

### Und wie löst man dieses Problem?

Qualitäts-Unternehmen wie Fleischmann Immobilien müssen ihre überlegenen Leistungen und deren Nutzen der Kundschaft wieder so grundsätzlich wie substanziell erklären. Denn ein Liegenschaftsverkauf ist tatsächlich sehr anspruchsvoll: Zum Ersten sind selbst für den Verkauf einer kleinen Liegenschaft über 250 verschiedene Aktivitäten nötig – eine kleine Auswahl: Fotografieren, Dokumentieren, Preis festlegen, Werbung, Besichtigungen begleiten, Interessenten auswählen, Abwicklung mit Bank und Grundbuchamt und vieles andere mehr. Zum Zweiten braucht es für diese Arbeiten Fachwissen, Marktkenntnisse, viel Erfahrung und Fingerspitzengefühl. Bei Fleischmann Immobilien arbeiten deshalb Fachleute aus dem

Grundbuchwesen, dem Bankbereich, dem Marketing, dem Bereich Steuern. Die vorher beschriebene einfache «Internet-Vorstellung» greift also viel zu kurz. Wir nennen sie «Homegate-Illusion».

### Aber man kann doch das Internet nicht ausser Acht lassen?

Nein, aber man muss die Limiten des Internets genauso kennen wie seine Chancen nutzen. Homegate zum Beispiel ist als Plattform fürs Präsentieren und Erreichen eines breiten Publikums ein Faktor unter vielen und wird auch von Fleischmann Immobilien eingesetzt. Aber er ist bei weitem nicht der wichtigste. Zudem werden alle anderen aufwändigen und heiklen Arbeiten vom Internet nicht übernommen.

### Wie wird dieses «Marktmachen» gemacht?

Wer seine differenzierenden Leistungen zur Geltung bringen will, muss diese fassbar und präzise kommunizieren. Wenn Fleischmann Immobilien die vorhandenen Fachkompetenzen und die Kontinuität der Mitarbeitenden thematisiert, erkennt man den enormen Unterschied gegenüber Konkurrenten. Bei Fleischmann Immobilien arbeiten Fachleute, keine Verkäufer, die gestern Autos, heute Liegenschaften und morgen sonst ein Produkt anpreisen.

### Wie soll die Initiative funktionieren?

Die Initiative fokussiert sich auf zwei Themen: «Mehr als 250 Aktivitäten für die erfolgreiche Vermittlung Ihrer Liegenschaft» und «Umfassende Kompetenz und Fingerspitzengefühl seit über 25 Jahren». Mittels besonderer Illustrationen von Sarah Gasser (Beispiel linksliegende Seite) und vertiefender Informationen sollen Leserinnen und Leser ein möglichst klares Bild der Leistungen von Fleischmann Immobilien erhalten, sozusagen hinter die Kulissen blicken können.

### Eine letzte Frage noch: Wie lange wird Fleischmann Immobilien jetzt den «Markt machen»?

Das «Marktmachen» ist eine ständige Aufgabe, auch bei etablierten Unternehmen wie Fleischmann Immobilien, das bereits seit über 25 Jahren erfolgreich im Markt ist. Denn jedes überzeugende Angebot enthält immer noch Potenziale und Geheimnisse, die auch dem besten Kunden noch nicht bekannt sind, die er noch nicht nutzt oder die ihn noch zusätzlich faszinieren könnten.