

Home Hunting gibt es nur in den USA!

Fragen und Antworten zu dieser Dienstleistung geben wir Ihnen gerne in dieser Fachinformation.

■ Was ist Home Hunting?

Beim Home Hunting unterstützt der Makler den Käufer beim Kaufprozess und wird von diesem auch entschädigt. Für den Käufer können diese Maklerdienste bei der Suche nach einer Immobilie hilfreich sein. Durch das Internet ist es heute zwar auch einem Laien möglich, sich in kurzer Zeit einen Überblick über das Immobilienangebot einer bestimmten Region zu verschaffen. Geht es dann aber um die Evaluation der in Frage kommenden Objekte, kann sich der Beizug eines Maklers, der mit den lokalen Marktverhältnissen vertraut ist, mehr als bezahlt machen.

■ Welche Kunden nutzen Home Hunting?

Wir bieten diese Dienstleistung insbesondere Kunden an, welche entweder keine Zeit haben, sich um eine Liegenschaftssuche zu kümmern und/oder der deutschen Sprache nicht mächtig sind. Auch Schweizer Kunden, welche vom Know-How eines lokalen Immobilienspezialisten profitieren wollen, schätzen und nutzen unsere Dienste.

■ Wie wird der Home Hunter entschädigt?

Wir verrechnen am Anfang eines Mandats eine geringe Bearbeitungsgebühr. Bei einer erfolgreichen Vermittlung einer Liegenschaft wird eine Erfolgskommission fällig. Diese richtet sich nach Kaufpreishöhe und wird bei Vertragsabschluss mit dem Kunden vereinbart.

Welche Dienstleistungen umfasst Home Hunting?

Der Akquisitionsprozess ist in mehrere Phasen gegliedert und beinhaltet folgende Tätigkeiten:

Zuständig für Home Hunting: Denise Ginesta



1. Objektsuche – Wir identifizieren alle sich auf dem Markt befindenden Objekte, welche den Suchkriterien entsprechen.

2. Vorgängige Besichtigung – Um unseren Kunden Zeit zu sparen, werden alle potentiellen Kaufobjekte von uns vorbesichtigt.

3. Organisation von Besichtigungsterminen – Die interessanten Objekte werden gemeinsam mit dem Auftraggeber besichtigt und beurteilt.

4. Verkehrswertschätzungen – Wir erstellen eine kurze Schätzung zwecks Bestimmung / Nachvollzug des vorhandenen Angebotspreises.

5. Verhandlungsphase – Wir übernehmen gerne im Auftrag/Beisein des Kunden die Kaufverhandlungsführung zwecks Erreichung von marktgerechten Vertragskonditionen.

6. Prüfung des Kaufvertrages – Sobald ein Konsens gefunden worden ist, werden wir den Vertrag aushandeln bzw. diesen materiell prüfen.

7. Weitere Dienstleistungen – Gerne sind wir bei weiteren Dienstleistungen hilfreich, z. B. der Beratung bezüglich Finanzierung oder bei Problemstellungen über mögliche bauliche oder innenarchitektonische Änderungen.

Autor: Claude Ginesta



Claude A. Ginesta ist Eidg. dipl. Immobilientreuhänder und CEO / Inhaber von Ginesta Immobilien AG. Das Unternehmen wurde 1944 gegründet und ist auf den Verkauf von Immobilien im Wirtschaftsgebiet Zürich und Graubünden spezialisiert. Für Objekte mit überregionalem Charakter ist das Unternehmen mit Niederlassungen in Küsnacht, Horgen und Chur schweizweit als Makler tätig.

Herausgeber der Illusionen-Reihe

Ginesta Immobilien AG, www.ginesta.ch