



Wohlhabende Ausländer zieht es ins Oberengadin

Wer seine Liegenschaft bestmöglich verkaufen will, sollte mit seinem Angebot auch internationale Käufer ansprechen.

Trotz der nun bereits seit weit über einem Jahr andauernden Corona-Krise mit den anhaltenden Reisebeschränkungen blieb in der Schweiz die Anzahl an Handänderungen an Ausländer gegenüber dem Vorjahr unverändert. Kein Einbruch in Sicht, und das weiterhin bei steigenden Preisen, vor allem für Luxusliegenschaften in attraktiven Bergregionen mit internationaler Bekanntheit und Renommee, zu denen das Engadin und allen voran St. Moritz unbestritten gehören.

Diese gut betuchte internationale Klientel sucht hochwertige Feriendomizile, die im Oberengadin im höheren Preissegment liegen. Wer eine solche Immobilie veräußern möchte, wird sich also fragen: Wie gewinne ich diese attraktive Zielgruppe für mich? Vermutlich werden Sie erst einmal abwägen, ob Sie die Vermarktung einem

international präsenten Makler übertragen oder jemandem hier in der Region, der dann hoffentlich schon weiss, wie man das angeht. Die Antwort ist: Setzen Sie auf einen regionalen Partner mit erprobter internationaler Vernetzung.

Geprüfte Kompetenz innerhalb des lokalen Marktes ist unerlässlich

Seriöse internationale Netzwerke nehmen nur Mitglieder auf, die in ihrer Region über einen Leistungsausweis und bestens ausgebildete und kompetente Mitarbeitende verfügen. Diese potentiellen Partner werden detailliert geprüft, und nur die Besten eines Marktgebietes haben in diesen mehrstufigen Aufnahmeverfahren die Chance, Mitglied zu werden. Denn nicht finanzielle Kriterien oder eine hohe Markenmiete sind relevant, sondern ausschliesslich qualitative.

Nur das sichert den langfristigen Erfolg aller Beteiligten. Ganz im Gegensatz zu international präsenten Franchise-Unternehmen, die mit Lizenzvergaben funktionieren: Die internationale Marke vergibt eine Lizenz an einem Schweizer Unternehmer. Dieser vergibt wieder eine an den Subunternehmer im Bündnerland. Und dieser dann noch eine an jemandem im Engadin. So kann der Schweizer Lizenznehmer die Qualität, den Leumund und den Ausbildungsstandard der Makler vor Ort weder prüfen noch beeinflussen. Entscheidend ist nebst dem Fachwissen darum der Zugang eines regionalen Top-Maklers zu den in diesem Segment relevanten Netzwerken.

Denn nur das richtige Netzwerk führt zur richtigen Zielgruppe

Ginesta Immobilien hat die anspruchsvollen Bewerbungsprozesse zwei der bedeutendsten Netzwerke erfolgreich durchlaufen und ist seit Jahren Mitglied bei «Leading Real Estate Companies of the World» und «Knight Frank». Leading Re ist das weltweit grösste Maklernetzwerk mit 550 unabhängigen Maklerunternehmen, die wiederum mit 150000 Mitarbeitenden in 70 Ländern tätig sind. Es ist auch Betreiber der elektronischen Plattform www.luxuryportfolio.com, die weltweit mit rund 50000 Objekten ab einem Verkaufspreis von einer Million Franken als alle anderen Konkurrenten. Knight Frank ist mit 488 Büros und 20000 Mitarbeitenden in 57 Ländern präsent und hat als Unternehmen mit einer über 120-jährigen Geschichte direkten Zugang zu den wohlhabendsten Kunden weltweit.

Der Weg zum Happy End:

We speak «engadinisch»

Unsere internationalen Interessenten kommen – neben unserer tiefgehenden Kenntnis des hiesigen Marktes – in den Genuss unseres gewohnten Full-Ser-

vice-Angebotes, das wir in unserer über 75-jährigen Firmengeschichte perfektioniert und schon seit vielen Jahren für den weltweiten Einsatz optimiert haben. So sprechen unsere Mitarbeitenden fließend Englisch und Italienisch. Alle unsere Objektunterlagen on- und offline sind standardmässig zweisprachig verfasst. Für eine optimale Verkaufsstrategie mit dem Potential eines Verkaufes an einen ausländischen Käufer empfehlen wir Ihnen darum: Setzen Sie auf den Fünfer und das Weggli, den lokal verankerten Makler mit internationalem Format.

Neugierig geworden, wie hoch der aktuelle Wert Ihrer Liegenschaft liegt? Nutzen Sie unsere kostenlose Erstbewertung auf homeofhomes.ch

Ginesta
Immobilien

Immobilien – Werte – Leben

Ginesta Immobilien AG
Via Serlas 23 | 7500 St. Moritz
Tel. 081 836 73 30 | www.ginesta.ch

