

# Der Markstein

---

Ausgabe 2020



# Inhalt

5

**Editorial**

6

**Unternehmen**

14

**Investment**

18

**Portfoliomanagement**

22

**Projektmanagement**

26

**Eigenheim und Erstvermietung**

30

**Qualitätsmanagement**

32

**Soziales und kulturelles Engagement**

34

**Referenzen**

44

**Schlusswort**

Auch künftig gemeinsam **Marksteine** in der Immobilienbranche setzen.





### **Geschätzte Leserinnen und Leser**

Sie halten das Markstein-Jahrbuch 2019 in den Händen. Keine klassische Imagebroschüre, kein Produkte- und Dienstleistungskatalog, sondern eine eigene Form, die uns erlaubt, etwas persönlicher mit unseren Kundinnen und Kunden in Kontakt zu treten. Dazu stellen wir Ihnen unsere vielfältigen Tätigkeitsfelder im Bereich Immobilien vor. Ziel ist es, Ihnen einen interessanten Mix aus Informationen zu unserem Unternehmen (Wer sind wir und was tun wir?) sowie redaktionellen Hintergrundberichten (Was bewegt die Immobilienbranche?) zu präsentieren.

In dieser Ausgabe möchten wir verschiedene Themen kurz beleuchten, die uns als Immobilienprofis zurzeit beschäftigen: Auf Seite 16 erläutern wir beispielsweise, warum Immobilienanlagen im heutigen Marktumfeld aus unserer Sicht weiterhin interessant sind. Für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ist ein funktionierendes Qualitätsmanagement substanziell, weshalb wir diesem Thema ebenfalls besondere Beachtung schenken.

Wir freuen uns über Ihr Interesse und wünschen viel Vergnügen bei der Lektüre.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marco Uehlinger'. The signature is fluid and cursive.

Marco Uehlinger, CEO

# Mit Elan und Know-how an der Spitze dabei – gestern, heute, morgen.

---

Die Markstein AG ist ein etabliertes Unternehmen in der Immobilienbranche. Die breite Palette an Dienstleistungen umfasst die Bereiche Verkauf/Erstvermietung, Investment, Projekt- und Portfoliomanagement und deckt somit den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab. Das engagierte Führungsteam, hervorragend ausgebildete Mitarbeitende sowie ein Netzwerk an Spezialisten verfügen über das Wissen und die Erfahrung, um kreative, innovative Lösungen zu erarbeiten. Ganz im Interesse und Dienst der Kunden, welche stets im Zentrum unseres Denkens und Wirkens stehen.



**Starkes Führungsteam:** Geschäftsleitung von Markstein (v.l. n.r.): Simon Meier, Karin Hochuli, Reto von Rotz, Ralf Seidel, Carlos Garcia, Marco Uehlinger.

Was zeichnet Markstein aus? Schlanke Führungsstrukturen, eine offene und transparente Unternehmenskultur und ein Teamgeist, der immer wieder von Neuem motiviert und beflügelt. Diese positive Atmosphäre, in Kombination mit fundiertem fachlichem Know-how und dem ausgeprägten Dienstleistungs-bewusstsein jedes einzelnen Mitarbeiten-

den, macht uns aus. Markstein ist ein Unternehmen, dessen Herzblut bei jedem Projekt spürbar ist. Die Begeisterung für die Sache überträgt sich auch auf die Kunden, welche die individuelle Betreuung sowie die kompetente Begleitung «vom ersten Gedanken bis zum letzten Handschlag» zu schätzen wissen. Gemeinsam kann man Unglaubliches

bewegen. Diese Erfahrung aus 18-jähriger Tätigkeit motiviert das Markstein-Team stets aufs Neue, Höchstleistungen zu erbringen. So erarbeiten wir Lösungen für und mit unseren Kunden, die mehr als einfach Standard sind.





**Hauptsitz:** Haselstrasse 16 in Baden.



**Zweigniederlassung:** Bellerivestrasse 55 in Zürich.

Die Geschichte der Markstein AG beginnt im Jahr 2002. Unter dem Namen ImmoBaden AG gründete damals Andrea Uehlinger gemeinsam mit einer Mitarbeiterin in Wettingen eine Firma mit dem Ziel, Eigenheime in der Region Baden zu verkaufen. Bereits im Sommer desselben Jahres erfolgten der Kauf des Bewirtschaftungsunternehmens Flur Immobilien AG sowie der Umzug nach Baden. Ebenfalls noch im Gründungsjahr stiessen der heutige Geschäftsführer Marco Uehlinger sowie Jutta Mauderli, Bereichsleiterin Portfoliomanagement, zum Team. Das ursprüngliche Zweifrau-Unternehmen wuchs rasch weiter. 2007 feierte die Markstein AG mit inzwischen 23 Mitarbeitenden das 5-Jahre-Jubiläum – ein unvergesslicher Meilenstein.

Ein gleich in mehrfacher Hinsicht wichtiges Jahr war 2009: Aus der ImmoBaden AG wurde die Markstein AG. Mit der Namensänderung wurde die enge Bindung an den Standort

Baden kommunikativ etwas gelockert. Der zweite grosse Schritt in diesem Jahr war die Eröffnung der neuen Geschäftsstelle Zürich mit drei Mitarbeitenden. 2011 stand die Gründung der Tochtergesellschaft Arealis AG im Fokus, welche für den Bereich Bewirtschaftung verantwortlich zeichnete. Drei Jahre später verkaufte die Markstein AG die Aktien der Arealis AG an deren Management.

2015 bezog die Markstein AG neue Räumlichkeiten an der Haselstrasse 16 in Baden. Die grosszügigen Büros mit den offenen Begegnungszonen und modernen Sitzungszimmern fördern den Dialog der insgesamt 27 Mitarbeitenden, die mit Know-how und Leidenschaft für ihre Kunden im Einsatz stehen. 2019 heisst es nun bereits: 18 Jahre Markstein – 18 Jahre Immobilienkompetenz und erfolgreiche Präsenz in der Deutschschweiz. Den Schwung des Jubiläumsjahres nutzen wir für die Herausforderungen der Zukunft.

### Firmenentwicklung

- 2002 Gründung ImmoBaden AG
- 2002 Kauf Flur Immobilien AG
- 2009 Umbenennung in Markstein AG
- 2011 Gründung Arealis AG
- 2014 Verkauf Arealis AG

### Tochtergesellschaft

- 2009 Gründung Markstein AG Zürich

### Gesellschaftsform

Unabhängige, inhabergeführte Aktiengesellschaft

### Anzahl Mitarbeitende

28

### Mitgliedschaften

- SEK Schweizerische Schätzungsexpertenkammer
- KUB Kammer Unabhängiger Bauherrenberater
- SMK Schweizerische Maklerkammer

# Organigramm 2020

## Markstein AG

### Verwaltungsrat

#### Präsident

Dr. Markus Bill

#### Mitglieder

Dr. Patrick Vogt  
Jürg Stöckli  
Marco Uehlinger  
Reto von Rotz

### Geschäftsleitung

#### Vorsitz

Marco Uehlinger

#### Mitglieder

Carlos Garcia  
Karin Hochuli  
Simon Meier  
Ralf Seidel  
Reto von Rotz

### Investment

Reto von Rotz  
Danilo Altieri  
Brigitte Erni

### Portfoliomanagement

Simon Meier  
Kim Banhegyi  
Marianne Dutli Derron  
Jutta Mauderli  
Daniel Senn

### Projektmanagement

Ralf Seidel  
Marion Beierling  
Mirella Cederna  
Eva Foitzik  
Stephan Grylka  
Thomas Lussi

### Eigenheim/Erstvermietung

Karin Hochuli  
Sarah Bänninger  
Andrea Bihr  
Alex Incardona  
Andrea Uehlinger

### Finanzen

Simon Meier  
Kim Banhegyi

### Administration

Kim Banhegyi  
Ruth Betschmann  
Ursula Knopf

### Personal

Brigitte Erni

### Marketing

Nicole Graf

## Markstein AG Zürich

### Verwaltungsrat

#### Präsident

Marco Uehlinger

#### Mitglied

Dr. Markus Bill

### Standortleitung

Carlos Garcia

### Eigenheim/Erstvermietung

Carlos Garcia  
Sarah Durous  
Janine Mazzotta

### Administration

Alessandra Martellosio

# Geleitet von einer klaren **Vision** erreichen wir sicher unser Ziel.

---

Unsere Vision ist mehr als bloss ein paar Worte auf Papier: Sie spiegelt unsere Unternehmenswerte wider, motiviert die Mitarbeitenden und dient uns als Leitfaden auf dem Weg in eine aussichtsreiche Zukunft. Unsere Vision unterstützt die langfristige Planung unserer Unternehmensentwicklung und führt zu einer besseren Markt- und Kundenorientierung. Sie dient uns als Wegweiser für strategische Ziele und macht die Entscheide unseres Führungsteams glaubwürdig und nachvollziehbar. Eng damit verbunden ist unsere Mission. Sie zeigt auf, wofür Markstein steht und woran wir glauben. Sowohl die Vision als auch die Mission dienen uns als Orientierungshilfe im Arbeitsalltag. Denn nur wenn alle an einem Strang ziehen, können wir unsere Ziele gemeinsam verwirklichen.

---



**Sorgt für Klarheit:** Unsere Vision als Leitplanke für die Geschäftsstrategie und für Massnahmen.

### Unsere Mission

- Markstein ist mehr als ein Immobiliendienstleister. Wir tragen massgeblich zur Verbesserung der Wohn- und Lebensqualität der Menschen bei.
- Wir bauen auf ein gewachsenes Fundament aus Erfahrung, Vielfalt, Kompetenz und Partnerschaft. Das verpflichtet uns für die Zukunft.
- Wir bieten ganzheitliche und zukunftsorientierte Lösungen und sind DER Partner in Immobilien. Wir leben unsere Leidenschaft mit Mut und Konsequenz.
- Wir führen die vielseitigen Ansprüche unserer Kunden individuell zum Erfolg und erzielen für sie Entlastung, Sicherheit und finanzielle Vorteile.
- Wir fördern und fordern uns jeden Tag aufs Neue.
- Wir alle sind Markstein. Gemeinsam setzen wir unsere Erfolgsgeschichte fort.

# Seriös, engagiert und unternehmerisch – **Werte**, auf die wir bei Markstein bauen.

---

Seriös, engagiert und unternehmerisch denken, handeln und Verantwortung übernehmen. Wir sind bestrebt, für unsere Kunden stets den grösstmöglichen Nutzen zu erzielen. Dazu arbeiten wir mit überdurchschnittlichem Einsatz sowie grosser Leidenschaft. Unsere Kunden können auf ein Team zählen, das unsere Leitwerte verinnerlicht hat und diese Tag für Tag wirklich lebt. Die drei Werte «seriös, engagiert und unternehmerisch» sind bei Markstein nicht einfach leere Worthülsen. Wir thematisieren sie regelmässig und vertiefen sie in gemeinsamen Workshops. Nur so werden unsere Mitarbeitenden zur wahren Visitenkarte für die einzigartige Unternehmenskultur.



**Verkörpern unser Markenversprechen:** die Mitarbeitenden der Markstein AG.

**Seriös** heisst für Markstein, hochkonzentriert zu arbeiten und sich diskret, ernsthaft und vertieft mit der Materie zu beschäftigen. Wir lassen uns mit echtem Interesse auf unsere Aufgaben ein. Dabei stellen wir die Bedürfnisse unserer Kunden fokussiert und integer in den Mittelpunkt. Wir nehmen unsere Vorbildfunktion wahr, kommunizieren offen und ehrlich und gehen respektvoll miteinander um.

**Engagiert** verfolgen wir unsere gemeinsamen Ziele. Dabei zeigen wir Leidenschaft, Hingabe und Freude. Wir fördern und fordern einander und gestalten ein attraktives Arbeitsumfeld mit unternehmerischem Freiraum. Sich zu engagieren, darf (und soll!) aber auch Spass machen. Daher setzen wir auf gut ausgebildete Mitarbeitende mit hoher Sozialkompetenz sowie auf eine loyale Zusammenarbeit.

**Unternehmerisches** Denken und Handeln zeichnen Markstein aus. Dies setzt starke Partnerschaften, Unabhängigkeit und Mut voraus. Mit unserer einzigartigen Unternehmenskultur stehen wir für ganzheitliche und innovative Lösungen sowie für den gemeinsamen Erfolg. Wir sind initiativ und eigenständig, treffen klare Entscheidungen – und übernehmen Verantwortung.

# Beim Verkauf von Renditeobjekten zählt ein erstklassiges Beziehungsnetz.

---

## Unsere Kontakte – Ihr Vorsprung beim Verkauf

Markstein nimmt schweizweit eine führende Position im Bereich Vermarktung und Verkauf von Immobilien und Renditeliegenschaften ein. Dank einem ausgezeichneten persönlichen Beziehungsnetz haben wir Zugang zu privaten Investoren, Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften, Banken und weiteren Immobilienbesitzern. Ob Mehrfamilienhäuser, Büro-, Gewerbe- und Industrieliegenschaften oder Immobilien im Projektstadium – wir sichern Ihnen durch unser Know-how und unsere erstklassigen Beziehungen den entscheidenden Vorsprung, wenn es darum geht, Ihr Objekt gewinnbringend zu verkaufen.

Zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort mit Entschlossenheit das Richtige tun. Auf diesen Nenner lässt sich kurz zusammengefasst das dynamische Geschäft im Bereich Anlageobjekte bringen. Im zurzeit äusserst lebhaften Marktumfeld sind Renditeobjekte sehr gesucht und wechseln rasch die Hand. Umso mehr zählen Fachwissen, langjährige Erfahrung, fundierte Branchenkenntnisse, aber auch ein guter

Instinkt. Ein Spezialist wie Markstein kennt das Geschäft aus dem Effeff. Dieses Expertenwissen bildet die Grundlage dafür, Chancen und Risiken auf einen Blick zu sehen. Ein echter Mehrwert für unsere Kunden.

## Kompetenz schafft Vertrauen

Ohne Vertrauen sind keine seriösen Geschäfte möglich. Der Markt erfordert häufig ein rasches Handeln. Und wer schnell entscheiden muss und will, der sollte sich zu einhundert Prozent auf einen kompetenten Partner verlassen können. Das gilt für den Verkäufer einer Immobilie genauso wie für Kaufinteressenten. Ein fundiertes Dossier mit vollständigen, transparenten Verkaufsunterlagen gehört daher selbstverständlich zum professionellen Service von Markstein. Dabei gilt: Die Qualität des Dossiers macht den Unterschied. Ein potenzieller Käufer muss aufgrund der Unterlagen auch bei komplexen Objekten sofort entscheiden können, ob sich die Investition für ihn lohnt oder nicht.



**Dank Professionalität und beachtlichem Beziehungsnetz:** Wir platzieren Ihre Immobilie am richtigen Ort.

### Unsere wichtigsten Leistungen auf einen Blick

- Verkauf von Renditeliegenschaften
- Verkauf von Projekten und Bauland
- Verkauf von Betriebsliegenschaften
- Verkauf von Immobiliengesellschaften
- Suche von Mehrfamilienhäusern
- Suche von Projekten und Bauland

# Überzeugende Anlagen: Immobilien sind und bleiben **interessant.**

---

Im heutigen Marktumfeld ist es anspruchsvoll, Immobilien mit nachhaltigen Renditen zu erwerben. Wer jedoch professionell analysiert und das Potenzial einer Immobilie erkennt, kann auch heute noch Anlageobjekte mit langfristig anhaltenden Renditen erwerben.

---

Das schwierige Marktumfeld macht es für Investoren nicht leicht, gewinnbringende und gleichzeitig sichere Kapitalanlagen zu finden. Aufgrund der Negativzinsen auf Anleihen sind Anlagen in Obligationen weniger interessant. Viele Investoren legen ihr Geld daher bevorzugt im Immobilienmarkt an. Auch der historisch tiefe Refinanzierungssatz treibt die Nachfrage nach Liegenschaften in die Höhe. Die Kehrseite der Medaille: Wegen der hohen Nachfrage und fehlenden Alternativen steigen die Immobilienpreise. Ältere

Liegenschaften wechseln die Hand zu Bruttorenditen neuer Objekte, sodass das Preis-Leistungs-Verhältnis bei vielen Immobilien objektiv betrachtet nicht mehr stimmt. Der Schweizer Immobilienmarkt zeigt sich nichtsdestotrotz ungebrochen dynamisch.

Bei allem Für und Wider gibt es nach einer sorgfältigen Analyse und einer seriösen Einschätzung der Risiken aus professioneller Sicht durchaus gute Gründe, die für eine Geldanlage im Immobilienmarkt sprechen. Im Gegen-

satz zur klassischen Geldanlage im Aktienmarkt setzt man bei Immobilien nicht nur auf Wertsteigerung, sondern auch auf einen konstanten Cashflow. Solange Immobilien vermietet sind, erhalten Immobilienbesitzer Mietzinseinnahmen. Zudem ist bei Immobilien ein sogenannter Inflationsschutz festzustellen: Verzeichnet die Marktwirtschaft eine Inflation, so steigen mit grosser Wahrscheinlichkeit auch die Mietzinse und damit der Wert der Liegenschaften. Ein für Anleger weiterer lohnenswerter Punkt ist der Leverage-



**Sicherheit und Transparenz auf allen Ebenen:** Markstein, ein kompetenter Partner in Sachen Anlageobjekte.

Effekt: Der Investor finanziert die Immobilie mit Fremd- und Eigenkapital. Liegt der Fremdkapitalzins unter der Gesamtrendite der Immobilie, entsteht eine positive Hebelwirkung auf das investierte Eigenkapital. Viele Investoren erwerben auch aus steuertechnischen Gründen ältere Liegenschaften, da die Sanierungskosten steuerlich in Abzug gebracht werden können.

Die Rolle von Markstein besteht darin, zusammen mit den Investoren diejenigen Objekte ausfindig zu machen, die trotz der schwierigen Marktsituation eine nachhaltig positive Entwicklung versprechen. Gesucht sind Immobilien, die einerseits

das Potenzial zur Wertsteigerung haben und andererseits einen wiederkehrenden, stabilen Cashflow generieren. Beim Erwerb von Immobilien ist für Anleger nach wie vor die Lage entscheidend, d.h. Region, Quartier, Infrastruktur, Besonnung, Aussicht usw. Dazu spielt auch das künftige Mietzinspotenzial eine grosse Rolle. Ein «Schema F» gibt es jedoch nicht. Vielmehr müssen wir als Immobilienspezialisten unser Tun und Handeln stets flexibel der aktuellen Situation anpassen – nur so lässt sich für die Kunden auf Dauer seriös ein Benefit erzielen. Was neben den nötigen fachlichen Kompetenzen ganz besonders zählt, ist ein aus-

gedehntes Beziehungsnetz, welches Immobilieneigentümer und -entwickler mit einschliesst. Dieses verschafft uns unter anderem Zugang zu Immobilien, die öffentlich noch nicht zum Verkauf ausgeschrieben sind. Das ermöglicht es uns, selbst in einem anspruchsvollen Umfeld attraktive Immobilien zu finden. Nutzen auch Sie unsere Professionalität, unsere langjährige Erfahrung und unsere erstklassigen Kontakte, um Ihr Immobilienportfolio zu bereinigen und gewinnversprechend zu ergänzen.



# Ihr Portfolio in guten Händen. Wir schaffen Mehrwert durch ganzheitliches Denken.

## Wir erarbeiten die optimale Strategie

Strategisch denken, zielgerichtet handeln. Im Geschäftsalltag werden täglich zahlreiche Entscheidungen gefällt, die auf der langfristig ausgerichteten Gesamtstrategie eines Unternehmens basieren. Bei Immobilienanlagen sowie privat oder institutionell gehaltenen Immobilienportfolios ist eine klare strategische Ausrichtung deshalb besonders wichtig. Markstein definiert solche Strategien anhand einer detaillierten Liegenschafts- und Portfolioanalyse und optimiert mittels der definierten Massnahmen Ihr Portfolio.

Ein erfolgreiches Portfoliomanagement setzt voraus, alles mit viel Fingerspitzengefühl zu steuern; von der Zusammenstellung und dem Zustand des Portfolios über die zu investierenden Mittel bis hin zur einzelnen Liegenschaft oder zum einzelnen Mietobjekt. Wir wägen Ertragschancen und Risiken im Rahmen einer individuellen Anlagestrategie sorgfältig ab, um optimale Renditen für unsere Kunden zu erzielen. Dabei kommen professionelle Reportingtools zum Einsatz, die es erlauben, präzise Modellrechnungen zu erstellen. So können wir Ihre Entscheidungsfindung massgeblich unterstützen.

## Die unterschiedlichen Entwicklungen im Fokus

Auch die raffiniertesten Systeme und technischen Tools sind letztlich aber nur Werkzeuge und als solche Mittel zum Zweck. Denn die Grundvoraussetzung für das nachhaltig erfolgreiche Führen und Bewirtschaften eines Immobilienportfolios ist vorausschauendes Agieren auf allen Ebenen. Dabei kommt dem Faktor Mensch nach wie vor die entscheidende Rolle zu – ganz besonders wenn es darum geht, wirtschaftliche, gesellschaftliche und vermehrt auch ökologische und ethische Entwicklungen zu antizipieren.

Kompetent, vorausschauend, menschlich. Markstein führt für private und institutionelle Investoren Immobilienportfolios oder unterstützt Anleger in beratender Funktion. Eigentümer sowie alle weiteren involvierten Anspruchsgruppen profitieren dabei von umfangreichen Portfoliodienstleistungen, von der Analyse bis hin zur kompletten Geschäftsführung von Immobiliengesellschaften. Holen auch Sie mit der richtigen Strategie das Maximum aus Ihrem Immobilienportfolio heraus!



**Systematisch und strategisch durchdacht:** Markstein bringt Ordnung in Ihr Portfolio und eröffnet neue Renditemöglichkeiten.

### Unsere wichtigsten Leistungen auf einen Blick

- Geschäftsführung von Immobiliengesellschaften
- Führen von Immobilienportfolios
- Analyse und Optimierung von Immobilienportfolios
- Ausarbeitung von Anlage- und Finanzierungsstrategien
- Übernahme von ganzheitlichen Beratungsaufgaben

# Rundumbetreuung von der Marktanalyse über die Strategieentwicklung bis hin zum Controlling.

---

Sie sind eine private oder institutionelle Eigentümerschaft von Immobilien oder planen den Aufbau eines Immobilienportfolios? Möchten Sie sich trotzdem weiterhin vollständig auf Ihre vertrauten Tätigkeiten und Geschäftsfelder konzentrieren können? Unsere Lösung: Entwicklung und konsequente Umsetzung von Strategien, die genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.

---

Ein aktives Portfoliomanagement umfasst von der Portfolio- und Marktanalyse über die Strategieentwicklung und die Umsetzung bis zum Monitoring/Controlling diverse Schritte, die gut aufeinander abgestimmt sein wollen. Markstein nimmt im Mandatsverhältnis sämtliche Eigentümerfunktionen wahr, sodass Kunden ihren Fokus ganz auf ihr eigenes Kerngeschäft legen können. Ein systematischer Portfoliomanagement-Prozess beginnt mit einem ersten persönlichen Kundengespräch. Dabei klären wir die

individuellen Bedürfnisse ab, analysieren bereits bestehende Portfolios und erarbeiten gemeinsam mit den Mandanten eine Strategie für das bestehende oder neue Portfolio. Die Ergebnisse fassen wir in detaillierten Grundlagenpapieren sowie in einem Investitionsplan zusammen. Diese Dokumente sowie das Liegenschafts- und Gesellschaftsbudget bilden die Basis für die Finanzierungsstrategie. Sobald die strategischen Absichten definiert und die Grundlagendokumente ausgearbeitet sind, beginnt das Portfolioma-

nagement-Team mit der Umsetzung. Dabei gilt es zunächst, je nach Portfolio, mögliche neue Standorte und Objekte zu evaluieren. Das «Herauspicken» von Bestandesliegenschaften und Objekten zu vernünftigen Preisen ist in dieser Phase entscheidend: Markstein kann sich hierbei auf ein breites Beziehungsnetz stützen und erhöht so die Chancen, im Rahmen der definierten Strategie optimale Objekte zu finden. Bei der Akquisition von neuen Liegenschaften berücksichtigen wir die individuellen Bedürfnisse



**Auch in komplexen Situationen den Überblick behalten:** Mit der Markstein AG den richtigen Weg finden.

unserer Kunden. Dazu gehören z. B. Lage (Makro- und Mikrosicht), Grösse, Art, Alter und Preisniveau der Liegenschaften sowie Renditepotenzial und Investitionsrisiko. Wo erwünscht und angebracht, leiten wir auch die Vermarktung von Verkaufsobjekten ein oder koordinieren anfallende Sanierungsarbeiten. Parallel zu diesen klassischen Portfolioaktivitäten ist unser Team auch Ansprechpartner, wenn es um die Zusammenarbeit mit den Liegenschaftsverwaltungen geht, welche die Wohn- und Geschäftshäuser vor Ort sowohl technisch als auch administrativ betreuen. Dabei empfehlen wir bewährte Standards in Bezug auf den Vermarktungs-, Vermie-

tungs- oder Sanierungsprozess und legen den Reportingumfang fest.

Last but not least gehört natürlich auch ein permanentes, solides Controlling/Monitoring zu einem seriösen Managementprozess. Wir beobachten die Entwicklung der einzelnen Liegenschaften, erstellen periodisch Berichte und überwachen so die Einhaltung der festgelegten Strategie. Die Investoren ihrerseits haben aufgrund dieser Berichterstattung die Möglichkeit, die Entwicklung ihres Portfolios zeitnah zu verfolgen. An regelmässig stattfindenden Eigentümersitzungen besprechen wir die sich abzeichnenden Potenziale und Risiken. Gegebenenfalls nehmen wir daraufhin

Bereinigungen von einzelnen Investments oder sogar der Gesamtstrategie vor.

Im Rahmen einer ganzheitlichen Geschäftsführung von Immobiliengesellschaften führt Markstein für diverse Kunden ausserdem die externe Bewirtschaftung, trifft alle Vorbereitungen für Verwaltungsrats- und Ausschusssitzungen und erledigt die Buchhaltung sowie Steuerangelegenheiten. Bei aller Komplexität der vielfältigen Aufgabenbereiche im Portfoliomanagement streben wir letztlich ein einfaches Ziel an: Bei der Rundumbetreuung von Kundenportfolios sollen keine Wünsche offenbleiben.



# Das A und O für ein erfolgreiches Projektmanagement ist ein guter Überblick.

---

## Nutzen Sie unser fundiertes Fachwissen

Während des gesamten Entwicklungs- und Bauprozesses gekonnt die Fäden in der Hand halten – von der strategischen Planung bis zur Garantieabnahme am Ende eines Projekts. Das komplexe Zusammenspiel zwischen Planern, Spezialisten und Unternehmern im Sinne der Bauherren orchestrieren: Das Projektmanagement im Immobilienbereich ist eine komplexe Aufgabe und setzt vernetztes Denken, methodische Kompetenzen sowie ein fundiertes, immobilienpezifisches Fachwissen voraus. Markstein baut auf ein interdisziplinäres Team, bestehend aus Ingenieuren, Bau- und Immobilienfachleuten, und setzt – wo sinnvoll – zusätzlich auf die Zusammenarbeit mit externen Spezialisten.

Fachliches Know-how und langjährige praktische Erfahrung sind bei unserer Tätigkeit im Projektmanagement unabdingbar. Als «Projektleiter Bauherr» klären wir die individuellen Bedürfnisse des Kunden ab, entwickeln die dazu passende Strategie und behalten durch eine systematische, planmässige Vorgehensweise je-

derzeit den Überblick über das Projekt. Wir suchen stets nach der besten umsetzbaren Lösung und setzen alles daran, das Optimum im Sinne des Auftraggebers herauszuholen.

## Ihr Ansprechpartner von A bis Z

Von A wie Ausarbeitung einer Immobilienstrategie bis Z wie Zustandsanalyse: Markstein bietet im Bereich Projektmanagement die ganze Bandbreite an Dienstleistungen. Möchten Sie eine Immobilie bewerten lassen? Wir beurteilen Projekte und Grundstücke jeder Art und Grösse – vom Einzelobjekt bis zu kompletten Immobilienportfolios. Oder sind Sie auf der Suche nach einer umfassenden Bauherrenvertretung? Wir unterstützen Investoren bzw. Bauherren phasenweise oder in sämtlichen Etappen des Bauprozesses. Ob Planungsstadium, Vorstudie, Projektierung, Ausschreibung oder Realisierung – wir bieten individuelle Lösungen aus einer Hand und freuen uns darauf, für Sie Verantwortung zu übernehmen!



**Der richtige Durchblick ist alles:** Mit Markstein in jeder Phase gut beraten.

### Gesamthafte Bauherrenvertretung als Projektleiter Bauherr oder phasenweise Beratung

- Erstellung von Zustandsanalysen
- Durchführung von Immobilienbewertungen und Due-Diligence-Prüfungen
- Übernahme von Projekt- und Marktbeurteilungen
- Ausarbeitung von Immobilienstrategien
- Durchführung von Machbarkeitsprüfungen
- Begleitung von Wettbewerbsverfahren
- Projektorganisation und -management
- Überwachung und Steuerung von Qualität, Terminen und Kosten in der Planungs- und Realisierungsphase
- Inbetriebnahme und Abschluss

# Mit **Leidenschaft** bei der Sache: Im Projekt- management gekonnt Bauherren vertreten.

---

Nur wenige wissen, was Projektmanagement bei der Markstein AG genau umfasst. Das ganze Team übernimmt Tätigkeiten als Projektleiter auf Bauherrenseite. Dafür sind ausgeprägte technische Kompetenzen, Erfahrung in der Leitung komplexer Bauprojekte sowie eine gute Portion Fingerspitzengefühl nötig. Doch gerade das macht die Aufgabe so spannend und abwechslungsreich.

---

Für Bauherren macht es Sinn, aufgrund der Komplexität umfangreicher Projekte, wie etwa Wohnüberbauungen, Alterssiedlungen oder Spitalbauten, eine Fachperson aus dem Bereich Projektmanagement hinzuzuziehen. Denn in den unterschiedlichen Phasen eines Projekts braucht es jemanden, der den Überblick behält und ganz genau weiss, wann welche Entscheidungen zu treffen sind bzw. welche Aufgaben zu welchem Zeitpunkt erledigt sein müssen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es

sich um professionelle Bauherren, Private oder öffentliche Institutionen handelt. In allen Phasen zeigen wir der Bauherrschaft als Berater auf, was im Rahmen des Projekts notwendig ist, damit sämtliche Entscheidungen rechtzeitig gefällt werden.

Den grössten Nutzen hat der Bauherr, wenn wir bereits in der frühen Phase der Projektentwicklung zugezogen werden, wo es um strategische Planung, Vorstudien sowie Auswahlverfahren geht und

mit einem klaren Fokus der geeignete Weg zum Ziel festgelegt wird. Denn es steht nicht allein das Technische im Vordergrund, sondern alles, was es für eine erfolgreiche Projektabwicklung braucht: Ökonomische Aspekte sowie technische Fragen, die Gestaltung oder das Marketing sind dabei gleichermassen relevant.

Jedes Projekt ist anders und beinhaltet neue Herausforderungen, die es zu meistern gilt. Grundsätzlich ist jeder Projekt-



**Alle Fäden in der Hand halten:** von der strategischen Planung bis zur Inbetriebnahme.

leiter für seine eigenen Projekte zuständig und verantwortlich. Aber aufgrund der hohen Komplexität der Projekte werden fachspezifische Fragen und Herausforderungen auch im Team besprochen. Durch einen regelmäßigen Austausch über die momentanen Tätigkeiten sowie die Ablaufprozesse lernen wir auch immer wieder etwas von unseren Kollegen dazu. Denn das Projektmanagement-Team besteht aus Mitarbeitenden mit unterschiedlichem beruflichem Back-

ground, und so können wir uns intern auf ein sehr breites und fundiertes Fachwissen abstützen.

Wichtig für den Job als Projektleiter Bauherr ist eine ausgeprägte Sozialkompetenz. Auf der einen Seite zählt es zu den Aufgaben des Projektleiters, eine klare Linie zu verfolgen, um Kosten und Termine ohne Qualitätseinbußen im vereinbarten Rahmen zu halten. Auf der anderen Seite müssen wir situationsbedingt eine gewisse Sensibilität zeigen und uns

auch mal ins zweite Glied stellen – das ist nicht immer einfach. Man muss sich also einerseits auf das partnerschaftliche Miteinander verlassen können und andererseits mit einer gewissen Vehemenz etwas durchsetzen. Hierbei gilt es, im Sinne des Bauherrn, mit allen Projektbeteiligten eine gute Zusammenarbeit aufzubauen und zu pflegen. Denn nur wenn es gelingt, alle Projekt-Puzzleteile passgenau zusammenzufügen, haben wir einen guten Job gemacht. ■

# Dank regionalen Marktkenntnissen in Immobilienverkauf und Erstvermietung sind wir stets einen Schritt voraus.

---

## Nutzen Sie unsere Marktcompetenz

Markstein verkauft neue und bestehende Eigentumswohnungen, Einfamilien-, Reihen- und Terrassenhäuser, Stockwerkeigentumsprojekte und Bauland in den Kantonen Aargau und Zürich. Eine weitere Kernkompetenz von uns ist die Erstvermietung von Neubauprojekten. Der Vermarktungsprozess beginnt dabei je nach Situation und Objekt in unterschiedlichen Projektphasen: Oft stehen wir unseren Kunden jedoch bereits bei der Produkt- und Preisgestaltung beratend zur Seite. Hierbei analysieren wir die Marktsituation und empfehlen aufgrund der Resultate gewisse Projektanpassungen bezüglich Wohnungsmix, Wohnungsgrössen, Ausbaustandard usw. Dies mit dem Ziel, Wohn- und Arbeitsraum möglichst nachfragegerecht anzupreisen. Im weiteren Prozess erstellen wir eine massgeschneiderte Vermarktungsstrategie und setzen diese konsequent um. Ein detailliertes und transparentes Reporting über die getätigten Marketingmassnahmen und Ausgaben gehört genauso zu unserem Service wie die Begleitung und

Beratung potenzieller Käufer. Diesen stellen wir bei einem persönlichen Gespräch das Projekt vor, erläutern unter anderem die Grundrisspläne sowie den Baubeschrieb und führen die Verkaufsverhandlungen. Kommt es zu einer Kaufentscheidung, begleiten wir Käufer und Verkäufer durch den gesamten Kauf- respektive Verkaufsprozess bis hin zur Vertragsunterzeichnung.

## Aufwand minimieren – Erfolg maximieren

Durch die starke regionale Marktpräsenz schaffen wir Synergien und nutzen diese gezielt zum Vorteil unserer Auftraggeber. Uns zeichnet ein hohes Engagement aus, und wir verfügen über ein ausgezeichnetes persönliches Beziehungsnetz sowie fundierte Kenntnisse des lokalen und regionalen Marktes. So realisieren wir für Sie den gewünschten Verkaufserfolg für Ihre Immobilie oder finden die passenden Mieter für Ihr Neubauprojekt.



**Zu Hause sein heisst sich wohlfühlen:** Markstein, Ihr Partner in Sachen Immobilienverkauf und Erstvermietung.

### Unsere wichtigsten Leistungen auf einen Blick

- Verkauf von Eigentumswohnungen, Einfamilien-, Reihen- und Terrassenhäusern
- Vermarktung von Neubauten im Stockwerkeigentum
- Verkauf von Bauland
- Begleitung und Beratung im Verkaufsprozess
- Erstvermietung von Neubauprojekten

# Immobilienmarkt: Wohneigentum nach wie vor **hoch im Trend.**

---

Solange der tiefe Hypothekarzins anhält, lebt der Traum vom eigenen Heim weiter. Um einer Immobilienblase entgegenzuwirken, hat die FINMA in den letzten Jahren die Anforderungen an Eigenkapital und Amortisation verschärft.

---

Seit Jahren ist Wohneigentum wesentlich kostengünstiger als das Mieten. Der wichtigste Grund dafür ist der anhaltend tiefe Hypothekarzins. Ob dies so bleibt, kann niemand mit Sicherheit prognostizieren. Während manche Experten von einer imminanten Überhitzung des Marktes sprechen, gehen andere davon aus, dass sich die Immobilienpreise auf dem momentan hohen Niveau ein-

pendeln werden und vorerst stagnieren. Eine klare Vorhersage für die Zukunft zu treffen, ist schwierig. Was jedoch feststeht: Wie auch immer sich der Markt zukünftig entwickeln wird, wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Immobilie richtig am Markt platzieren und geeignete Käufer finden. Das Vermarktungsteam von Markstein ist kompetent und in den Kantonen Aargau und Zürich verankert.

Markstein begleitet Investoren und Eigenheimbesitzer von den ersten Schritten bis hin zur erfolgreichen Vertragsunterzeichnung. Je früher uns der Auftraggeber miteinbezieht, desto besser können wir unsere fundierten Kenntnisse des regionalen Marktes einbringen und unsere Strategie optimal auf die Kundenbedürfnisse ausrichten. Eine umfassende Standort-, Markt- und Objekt- respektive



**Räume mit Niveau:** Markstein unterstützt Sie dabei, Ihren Wohnraum zu verwirklichen.

Projektanalyse ist die Basis für die Gestaltung eines marktgerechten Angebotes.

Das Vermarktungskonzept erarbeiten wir aufgrund dieser Kenntnisse und auf Ihre Anforderungen zugeschnitten. Dabei erstellen wir für Sie die angebotsspezifische Produkt- und Preisgestaltung. In Sachen Immobilienmarketing sind wir Profis. Wir zeigen Ihnen, welche Marketingmassnah-

men sich am besten für Ihr Vorhaben eignen und wie Sie Ihr Werbebudget effizient und effektiv einsetzen.

Natürlich übernehmen wir auch die gesamte Abwicklung mit den potenziellen Käufern. Bei der Bearbeitung von Anfragen und den Besichtigungen vor Ort sind Erfahrung und Fingerspitzengefühl gefragt. Bei den Verhandlungen gilt es, die

persönlichen Kundenwünsche und alle relevanten rechtlichen Aspekte zu berücksichtigen. Bei uns stehen Auftraggeber wie Käufer gleichermaßen im Fokus – bis zum erfolgreichen Vertragsabschluss.



# Durch Qualitätsmanagement das Bewusstsein für die Details schärfen.

---

Markstein baut auf die Werte «seriös, engagiert und unternehmerisch». Wir leben diese Werte, indem wir unsere Aktivitäten im Hinblick auf den Aspekt Qualität immer wieder gründlich hinterfragen.

---

Markstein überlässt beim Thema Qualität nichts dem Zufall. Entsprechend wichtig ist ein breit abgestütztes Qualitätsmanagement, welches das ganze Team miteinbezieht. Dabei stellen sich immer wieder folgende grundsätzliche Fragen: Wie definieren wir den Begriff «Qualität», was beinhaltet er und wie können wir trotz bereits gutem Qualitätslevel weitere Optimierungen erreichen? Vereinfacht ausgedrückt: Qualität bedeutet Nutzen für alle Beteiligten – für den Kunden, die Marktteilnehmer und genauso für uns als Unternehmen. Eine hohe Qualität entsteht durch das perfekte Zusammenspiel von vielen unterschiedlichen grösseren und kleineren Komponenten. Sie beginnt

bei der Gestaltung von Kalkulationen, Präsentationen, Briefen oder E-Mails und zeigt sich in der Führung sowie im Ablauf eines Kundengesprächs. Jede einzelne Tätigkeit und jedes Dokument ist Ausdruck des Qualitätsbewusstseins und prägt in der Summe die Gesamtqualität des Unternehmens.

Markstein ist im Dienstleistungsbereich tätig. Daher ist für uns das Qualitätsbewusstsein aller Mitarbeitenden besonders wichtig. Das Auftreten nach aussen, die Kundengespräche, der persönliche Umgang etc. können bei Nachlässigkeiten oder Fehlern nicht einfach wie ein Produkt nachgebessert werden. Der erste Eindruck bleibt, und ein guter Ruf ist

weit schwieriger zu erhalten als ein schlechter. Qualität wird unmittelbar in jedem Vorgang sichtbar, und wir sind überzeugt, dass nur durch höchste Qualität ein kompetenter und vertrauenserweckender Marktauftritt und ein positives Image erreichbar sind. In diesem Sinne versuchen wir, das Qualitätsbewusstsein der Mitarbeitenden in allen Prozessbereichen zu schärfen und zu erhöhen.

Im täglichen Leben fragt man sich oft, warum gewisse Dinge geschehen. Auf manche Fragen findet man eine Antwort, auf andere nicht. Wir Menschen sind uns unserer Handlungen nicht immer bewusst. Vieles tun wir aus Gewohnheit. Deshalb fallen Antworten nicht immer



**Step by Step zu noch besserer Qualität:** Markstein arbeitet an der Optimierung jedes einzelnen Arbeitsschritts.

befriedigend aus. Um dem vorzubeugen, arbeiten wir an den wichtigen Prozessen und bringen sie ins Bewusstsein, um sie optimieren zu können. Eingespielte Abläufe und Handlungen hinterfragen wir, was die Chance bietet, Verbesserungen herbeizuführen. Das ist ein stetiger Entwicklungsprozess. Er macht die persönliche Verantwortung sichtbar und führt zu einem höheren Nutzen für alle.

Im Rahmen eines umfassenden Qualitätsmanagements werden alle Mitarbeitenden von Markstein immer wieder für diese Zusammenhänge sensibilisiert und aufgefordert, ihr eigenes Handeln aktiv und selbstkritisch zu beobachten. Warum führen wir gewisse Arbeitsschritte so aus? Wo verbergen sich unbewusste Automatismen, die es infrage zu stellen

lohnt? Ziel der Unternehmensleitung ist es, so die Eigenverantwortung zu fördern, denn diese macht am Ende des Tages die Qualität aus. Ständiges Lernen und die Bereitschaft, Bestehendes konstruktiv zu hinterfragen, sind die Erfolgsgrößen, um zukünftigen Anforderungen gerecht zu werden. Das erfordert, zwischendurch von der täglichen Arbeit zurückzutreten und zu versuchen, unsere Routine aus der Sicht eines Kunden zu betrachten. In diesem Sinne analysieren wir immer wieder in Workshops und Schulungen die Arbeitsprozesse der einzelnen Abteilungen und decken Arbeitsschritte mit Optimierungspotenzial auf. Wir strukturieren Abläufe neu und vereinheitlichen und vereinfachen Prozesse. Selbstverständliche Beratungs- und Tele-

fongespräche werden mit Testanrufen (Mystery Calling) überprüft. Es ist uns bewusst: Nur wenn wir im Team gemeinsam an der Qualität arbeiten, können wir erfolgreich sein. Das funktioniert dann, wenn jeder Einzelne mitmacht.

Qualität soll sich natürlich auch auszahlen. Doch dabei geht es um mehr als bloss finanzielle Aspekte. Der persönliche Gewinn, das Wissen, die Dinge gut und richtig zu machen, sind Lebensfreude und Ansporn. Wir sind überzeugt: Qualität, Erfolg und Freude im Sinne von Spass an der Sache und an der Zusammenarbeit im Team bilden ein unschlagbares Dreigespann. Das spüren auch unsere Kunden. Dadurch schliesst sich der Kreis mit unseren Kernwerten «seriös, engagiert und unternehmerisch». ■

# Sponsoring: etwas bewegen – in der Region und darüber hinaus.

---

Die regionale Verbundenheit von Markstein zeigt sich auch in unseren verschiedenen Engagements. Beim Aargauer Ski Team und bei den Mittelländischen Kunstturnertagen in Lenzburg setzen wir uns für die Jugend im Sport ein. Und mit unserem Beitrag an das kleine, aber feine Musikfestival «Christmas Sessions» in Biel blicken wir als Sponsor auch über den lokalen Tellerrand hinaus.

---

Dynamisch, sportlich, jugendlich, cool. Wenn es darum geht, neben der eigentlichen Geschäftstätigkeit ein von Herzen kommendes Commitment einzugehen, so dürfen die klassischen Firmenkernwerte – seriös, engagiert und unternehmerisch – durchaus etwas erweitert werden. Schliesslich dreht es sich beim Thema Sponsoring nicht in erster Linie ums tägliche Business. Vielmehr bietet dieser Bereich eine gute Gelegenheit, sich als Unternehmen auch ein Stück

weit von seiner menschlichen und emotionalen Seite zu zeigen. In diesem Sinne verstehen wir unser kulturelles und soziales Engagement denn auch nicht als eine Investition, von der wir uns ein finanzielles Payback versprechen, sondern es geht tatsächlich darum, etwas zu bewegen und einen kleinen Teil des Firmenerfolgs mit anderen zu teilen. Wir suchen uns solche Projekte und Vorhaben aus, die uns besonders sympathisch sind und zu denen irgendeine Art von

Bezug besteht. Wie im Geschäftsleben möchten wir auch im Bereich Sponsoring als zuverlässiger Partner wahrgenommen werden. Markstein strebt daher längerfristige Partnerschaften an und verpflichtet sich in der Regel für ein finanzielles Engagement über drei bis vier Jahre hinweg. Danach prüfen wir jeweils, ob wir die Unterstützung aufrechterhalten wollen oder ob wir uns in einem anderen Bereich engagieren möchten. Bei der Auswahl der Projekte, die wir unterstützen,



**Besondere Erlebnisse möglich machen:** Markstein setzt im Sponsoring auf Emotionen.

sind wir grundsätzlich offen. Oftmals gibt es einen persönlichen Bezug, der Bauch entscheidet also mit. Klar ist: Die Jugendförderung ist uns ein ganz besonderes Anliegen. Denn auf die Jugend – auch hier lässt sich wieder eine Analogie zum Geschäftsleben finden – bauen wir als Gesellschaft und als Unternehmen für unsere Zukunft.

**Unser konkretes Engagement:  
Sport und Musik**

**Aargauer Ski Team**

Die Schweiz ist immer noch eine Skination, auch wenn andere Länder heute leider viel zu oft die Nase vorn haben. Das Aargauer Ski Team ist der Zusammenschluss von neun Aargauer Skiclubs; die besten alpinen Skirennfahrer von

den Clubs werden hier weiter gefördert. Weil heute immer weniger Kinder Ski fahren, konzentrieren wir uns mit unserem Engagement auf die Förderung der Jugend im Skirensport.

**Mittelländische Kunstturnertage**

Kunstturnen ist die Verbindung von Kunst und Leistung in Perfektion. Der TV Lenzburg setzt sich seit Jahren für die Jugendförderung in dieser Spitzensportart ein. Und dies mit Erfolg: So turnten an der Europameisterschaft 2018 gleich drei der vier Nationalturner aus dem TV Lenzburg. Die Mittelländischen Kunstturnertage vom 4./5. Mai 2019 sind ein Qualifikationswettkampf für die schweizerischen Kader und für die Schweizer Meisterschaften. Die Elite im Nachwuchsbereich, aber auch erfah-

rene Kaderturner werden sich bei diesem Wettkampf messen, was Spannung und turnerische Leckerbissen verspricht.

**Christmas Sessions Biel**

Das kleine, aber feine Musikfestival «Christmas Sessions» in Biel liegt Markstein am Herzen. In einer Region, wo wir immer wieder auch geschäftlich tätig sind, unterstützen wir daher aus Überzeugung dieses wunderbare, nicht selbsttragende Kultur-Event, welches ohne finanziellen Support nicht in dieser Form möglich wäre. Die Christmas Sessions sorgen jeweils Ende November von Donnerstag bis Sonntag für rockig-poppige Glanzlichter.

# Referenzen, die für sich und für Markstein sprechen.

---

Für Markstein stehen Nutzen und Erfolg des Auftraggebers im Zentrum des Denkens und Handelns. Bildlich gesprochen: Wir setzen zusammen mit unseren Kunden Marksteine. Die aufgeführten Referenzbeispiele geben einen kleinen Einblick in unsere Tätigkeit der letzten Jahre. Mit unserem engagierten Team und in Zusammenarbeit mit einem Netzwerk an Spezialisten ist es uns gelungen, viele interessante, anspruchsvolle Projekte für ganz unterschiedliche Kunden zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen. Dabei haben wir häufig innovative, kreative Lösungen erarbeitet. Wir freuen uns auf weitere Projekte – wir freuen uns auf neue Marksteine!



**Ihr Partner für Immobilien:** Wir bieten Know-how, ausgewiesene Kompetenz und langjährige Erfahrung in komplexen Immobilienthemen.

### Ganzheitliche und zukunftsorientierte Lösungen

- Wir gehen sorgfältig mit Immobilienwerten um und es ist unser Bestreben, Wert für die Zukunft zu schaffen und nicht einfach zu halten.
- Wir sind eine innovative Firma, die massgeschneiderte und umfassende Immobilienlösungen anbietet.
- Wir nehmen unsere gesellschaftliche Verantwortung wahr und stehen für höchste Wohn- und Lebensqualität.
- Leistungsbereitschaft und Engagement zeichnen uns aus.
- Die Umsetzung der Mandate erfolgt bei uns effizient und in kundenbezogener Qualität. Ein regelmässiges Reporting bringt die nötige Sicherheit, Transparenz und schafft Vertrauen. Erfolg und Qualität der Arbeit messen wir am Kundennutzen.

## Referenzen

### Portfoliomanagement

#### Portfoliomanagement

#### Operative Geschäftsleitung und Umsetzung der Wachstumsstrategie

Die Markstein AG ist seit 2004 mit der operativen Geschäftsleitung der gemeinnützigen Immobiliengesellschaft Logis Suisse AG beauftragt. Neben der Betreuung und Entwicklung des Liegenschaftsportfolio vertritt Markstein die Gesellschaft nach aussen und führt alle einschlägigen Arbeiten der Geschäftsführung durch. Dies beinhaltet Finanzen und Controlling, Marketing sowie Betreuung der Aktionäre.

#### Auftraggeberin

Logis Suisse AG, Baden

#### Funktion der Markstein AG

Geschäftsführung der Immobiliengesellschaft

#### Anlagevolumen

ca. CHF 900 Mio.

#### Mietzinsvolumen

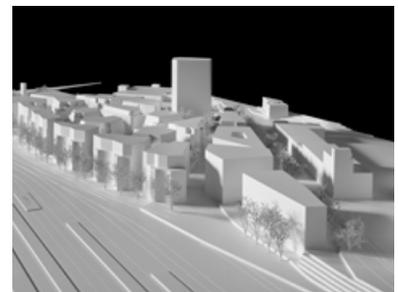
ca. CHF 50 Mio. p.a.

#### Mietobjekte

ca. 2900 Wohnungen, ca. 3500 Nebenobjekte

#### Projektentwicklungen/Neubauten

ca. CHF 550 Mio.



Geplante Wohnüberbauungen in Stans, Zürich und Bülach

#### Portfoliomanagement

#### Asset- und Portfoliomanagement

Seit 2018 ist die Markstein AG verantwortlich für das Asset- und Portfoliomanagement der Renditeliegenschaften der Sanitas Krankenversicherung. Die ersten wichtigen Weichen im Immobilienportfolio von Sanitas stellten wir, als wir nach der detaillierten Besichtigung und Analyse der Wirtschaftlichkeit, des Zustandes sowie des Marktes pro Objekt eine Strategie entwickelt haben. Nach diesen mittel-/langfristigen Assetstrategien richten wir unser Verhalten hinsichtlich Unterhaltstrategie, Positionierung und Mietzinspolitik.

#### Auftraggeberin

Sanitas Gruppe, Zürich  
(Sanitas Grundversicherungen AG,  
Sanitas Privatversicherungen AG)

#### Funktion der Markstein AG

Assetmanagement der Renditeliegenschaften

#### Anlagevolumen

ca. CHF 230 Mio.

#### Mietzinsvolumen

ca. CHF 9,7 Mio. p.a.

#### Mietobjekte

ca. 360 Wohnungen, ca. 40 Gewerbe



Liegenschaften in Sulgen, Dübendorf und Bern

## Referenzen

### Portfoliomanagement



#### Portfoliomanagement Ganzheitliche Geschäftsführung und Portfolioentwicklung

Seit 2005 führt die Markstein AG die ImmoVision1 AG, eine Immobilieninvestmentgesellschaft, die sich an langfristig orientierte Anleger richtet. Markstein ist verantwortlich für die ordnungsgemässe Abwicklung der Geschäfte. Wir übernehmen die finanzielle Geschäftsführung und sind Ansprechpartner für die externen Immobilienverwaltungen sowie die Behörden, Unternehmer und Aktionäre. Strategisches Ziel ist es, das Portfolio durch Neubauten und Liegenschaftskäufe auszubauen.

**Auftraggeberin**  
ImmoVision1 AG, Baden

**Funktion der Markstein AG**  
Geschäftsführung der Immobiliengesellschaft

**Anlagevolumen**  
ca. CHF 150 Mio.

**Mietzinsvolumen**  
ca. CHF 7 Mio. p.a.

**Mietobjekte**  
ca. 380 Wohnungen/Gewerbe

**Durchschnittliche Aktienperformance**  
6 % p.a. seit Gründung 2005



Wohnüberbauungen in Kleindöttingen, Flaach und Villmergen



#### Portfoliomanagement Operative Geschäftsführung sowie Portfolio- und Assetmanagement

2018 initiierte die Markstein AG die ImmoVision2 AG für langfristig orientierte Investoren, die den Einstieg in Immobilienanlagen suchen. Markstein ist mit der operativen Geschäftsführung der Gesellschaft sowie mit dem Portfolio- und Assetmanagement beauftragt. Dazu gehören die Überwachung und Betreuung der finanziellen und steuerlichen Angelegenheiten der Gesellschaft, die Führung der administrativen und technischen Liegenschaftsverwaltungen sowie die Aufbereitung und Durchführung von Sanierungs- und Investitionsentscheidungen.

**Auftraggeberin**  
ImmoVision2 AG, Baden

**Funktion der Markstein AG**  
Geschäftsführung der Immobiliengesellschaft

**Anlagevolumen**  
ca. CHF 60 Mio.

**Mietzinsvolumen**  
ca. CHF 2,7 Mio. p.a.

**Mietobjekte**  
ca. 175 Wohnungen/Gewerbe



Wohnüberbauungen in Wettingen, Jegenstorf und Oetwil am See

## Referenzen

### Projektmanagement

#### Projektmanagement

##### **Ambulantes Zentrum am Bahnhof, 5000 Aarau**

Die Aufgabe der Markstein AG umfasste u. a. die Strategiearbeit sowie die Projektdefinition und -organisation. Zudem begleiteten wir die Kaufverhandlungen mit den SBB, führten die Planerausschreibung nach öffentlichem Beschaffungswesen durch, vertraten die Auftraggeberin und kontrollierten die Einhaltung von Kosten, Terminen und der geforderten Qualität.

#### Auftraggeberin

Kantonsspital Aarau AG, Aarau

#### Funktion der Markstein AG

Projektleiter Bauherr

#### Beschrieb

Kauf einer Stockwerkeigentumseinheit und Einbau Multiklinikbetrieb auf rund 3400 m<sup>2</sup>

#### Nutzung

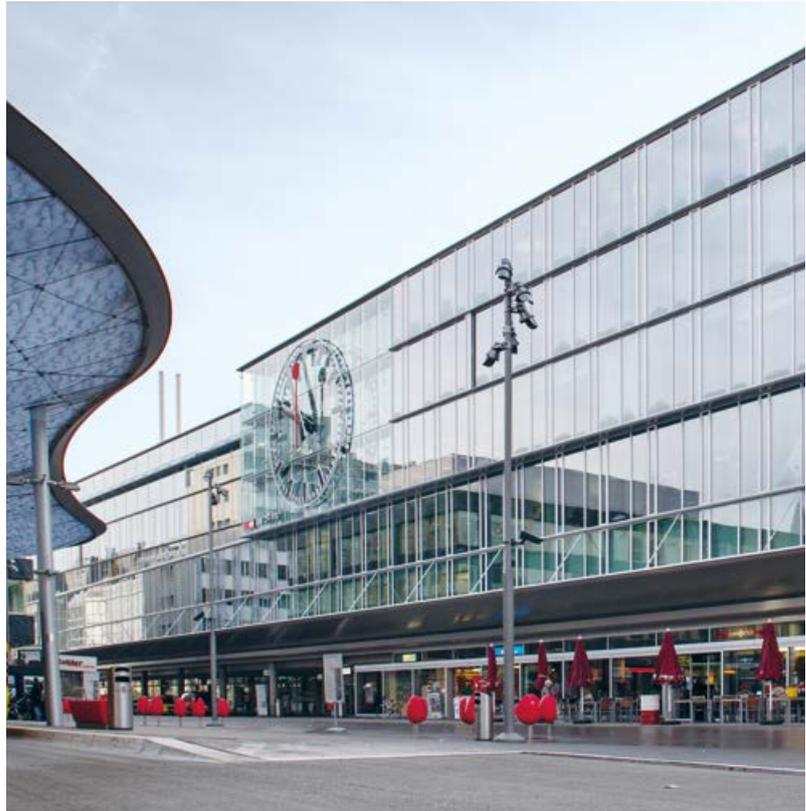
Gewerbe

#### Baujahr

2008 bis 2012

#### Investitionsvolumen

ca. CHF 30 Mio. (inkl. Stockwerkeigentumseinheit)



#### Projektmanagement

##### **Alterszentrum Kehl, 5400 Baden**

Nach 40 Jahren waren die bestehenden Alterswohnungen nicht mehr zeitgemäss. Abbruch und Neubau lautete das Resultat einer Machbarkeitsstudie. Im von uns begleiteten Entwicklungsprozess wurde eine Eigentümerstrategie erarbeitet und auf deren Basis ein Generalplaner-Wettbewerb durchgeführt. Die Bauarbeiten starteten im Oktober 2013.

#### Auftraggeberin

AZK Immobilien AG, Baden

#### Funktion der Markstein AG

Projektleiter Bauherr

#### Beschrieb

Begleitung des Entwicklungs- / Bauprozesses (Neubau von 56 altersgerechten Wohnungen)

#### Nutzung

Fürsorge und Gesundheit

#### Baujahr

2013 bis 2016

#### Investitionsvolumen

ca. CHF 38 Mio.



## Referenzen Projektmanagement



### Projektmanagement

#### **Wohnüberbauung BELÉTAGE Martinsberg, 5400 Baden**

Die Auftraggeberin hatte einen Projektwettbewerb für die Überbauung durchgeführt, woraus zwei zwölfgeschossige Hochhäuser mit 90 Mietwohnungen als Sieger hervorgegangen sind. Parallel zum Bauprojekt wurde der Sondernutzungsplan erarbeitet und bewilligt. Die Wohnüberbauung war Ende April 2015 fertiggestellt.

### Auftraggeberin

Avadis Anlagestiftung, Baden

### Funktion der Markstein AG

Projektleiter Bauherr

### Beschrieb

Begleitung des Entwicklungs-/Bauprozesses (Neubau von 90 Mietwohnungen)

### Nutzung

Wohnen

### Baujahr

2012 bis 2015

### Investitionsvolumen

ca. CHF 52 Mio.



### Projektmanagement

#### **Wohnüberbauung Dockland, 5612 Villmergen**

Die Markstein AG hat ein Portfolio in Villmergen bewertet und Strategien für die einzelnen Liegenschaften erarbeitet. Für die Parzelle der späteren Überbauung Dockland wurde ein Studienwettbewerb durchgeführt. Entstanden sind vier Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 36 Mietwohnungen.

### Auftraggeberin

ABIMO AG, Villmergen

### Funktion der Markstein AG

Projektleiter Bauherr

### Beschrieb

Portfoliobewertung sowie Begleitung des Entwicklungs-/Bauprozesses (Neubau von 36 Mietwohnungen)

### Nutzung

Wohnen

### Baujahr

2010 bis 2011

### Investitionsvolumen

ca. CHF 12 Mio.

## Referenzen Investment

### Investment

#### **Wohnüberbauung Triangolo, 2500 Biel**

Die Aufgabe der Markstein AG bestand darin, sicherzustellen, dass das Projekt markt- und investorenkonform entwickelt wird. Nach Erhalt der rechtskräftigen Baubewilligung lag der Fokus auf dem Verkauf des Projekts. Wir haben den Projektentwickler beim Erarbeiten der Totalunternehmer- und Kaufverträge inklusive aller nötigen Beilagen unterstützt.

### Auftraggeberin

Baupartner AG, Lyss

### Funktion der Markstein AG

Projektverkauf

### Beschrieb

Begleitung während der Projektentwicklung und Projektverkauf an einen Endinvestor

### Nutzung

Wohnen

### Baujahr

2012 bis 2014

### Investitionsvolumen

ca. CHF 12 Mio.



### Investment

#### **Mehrfamilienhaus, Seestrasse 50, 8802 Kilchberg**

Die Aufgabe der Markstein AG bestand darin, den Marktpreis der Liegenschaften mit 22 Wohneinheiten zu definieren und zum vorgegebenen Preis einen Käufer zu finden. Dazu haben wir die Vermarktungsdokumentation erstellt, potenzielle Käufer evaluiert und Kaufvertrag sowie Beurkundung begleitet.

### Auftraggeberin

Privat

### Funktion der Markstein AG

Objektverkauf

### Beschrieb

Verkaufsbegleitung von der Vermarktungsdokumentation bis zur Kaufvertragsbeurkundung

### Nutzung

Wohnen

### Baujahr

1971

### Verkaufsvolumen

ca. CHF 17 Mio.



## Referenzen Investment



### Investment

#### **Wohnüberbauung, Sommerhaldenstrasse 13+ 15, 5200 Brugg**

Die Markstein AG wurde zwecks Bereinigung eines Immobilienportfolios mit dem Verkauf beauftragt. In einem Bieterverfahren galt es, den höchstmöglichen Kaufpreis für den Verkäufer zu erzielen. Die Erstellung der Vermarktungsdokumentation und die Kaufvertragsbeurkundung gehörten ebenfalls zu unseren Aufgaben.

### Auftraggeberin

Zürich Lebensversicherungs-Gesellschaft AG,  
Zürich

### Funktion der Markstein AG

Objektverkauf

### Beschrieb

Verkaufsbegleitung von der Vermarktungsdokumentation bis zur Kaufvertragsbeurkundung

### Nutzung

Wohnen

### Baujahr

1981 und 1985

### Verkaufsvolumen

ca. CHF 30 Mio.



### Investment

#### **Gewerbeobjekt Mellingerstrasse 208, 5405 Baden-Dättwil**

Zwecks Portfoliobereinigung wurde die Markstein AG mit dem Verkauf eines gewerblich genutzten Objektes beauftragt. Die Aufgabe bestand darin, einen Käufer zu finden, dessen Kaufvorstellungen mit den Zielen des Verkäufers übereinstimmen. Zu unseren Aufgaben zählten das Erstellen der Vermarktungsdokumentation sowie die gesamte Kaufabwicklung.

### Auftraggeberin

Credit Suisse Anlagestiftung, Zürich

### Funktion der Markstein AG

Objektverkauf

### Beschrieb

Begleitung des Verkaufs von der Verkaufsdokumentation bis zur Kaufvertragsbeurkundung

### Nutzung

Detailhandel, Gewerbe, Tankstelle

### Baujahr (Totalsanierung)

1999

### Verkaufsvolumen

ca. CHF 15 Mio.

## Referenzen

### Eigenheim und Erstvermietung

#### Eigenheim und Erstvermietung Wohnüberbauung Bad Schwanen, 5408 Ennetbaden

Die Markstein AG übernahm sowohl den Verkauf der Eigentumswohnungen als auch die Erstvermietung. Basierend auf der Marktanalyse entwickelten wir die Vermarktungsstrategie und den Marketingplan, erstellten die Verkaufs- bzw. Vermietungsunterlagen und setzten die definierten Massnahmen um. Wir berieten die Käufer und Mieter und begleiteten sie bis zur notariellen Beurkundung respektive Unterzeichnung des Mietvertrags.

**Auftraggeberin**  
Brugger Liegenschaften, Brugg

**Funktion der Markstein AG**  
Verkauf von Eigentumswohnungen und  
Erstvermietung

**Beschrieb**  
32 Eigentumswohnungen, 2½ bis 4½ Zimmer  
25 Mietwohnungen, 2½ bis 5½ Zimmer

**Nutzung**  
Wohnen

**Bezug**  
2016/2017



#### Eigenheim und Erstvermietung Wohnüberbauung Geelig, 5412 Gebenstorf

Die Markstein AG war verantwortlich für den Verkauf der Eigentumswohnungen und die Vermarktung der Mietwohnungen. Das Projekt konnten wir bereits während der Entwicklungsphase begleiten und so die Markttauglichkeit sicherstellen. Die Projektaufbereitung gehörte genauso zu unseren Aufgaben wie die Planung und Umsetzung der Marketingmassnahmen, die Organisation der Besichtigungen und der Abschluss der Verträge.

**Auftraggeberinnen**  
KMP Architektur AG, Wettingen  
Avadis Anlagestiftung, Zürich

**Funktion der Markstein AG**  
Verkauf von Eigentumswohnungen und  
Erstvermietung

**Beschrieb**  
80 Eigentumswohnungen, 2½ bis 5½ Zimmer  
84 Mietwohnungen, 2½ bis 4½ Zimmer

**Nutzung**  
Wohnen

**Bezug**  
2016/2017



## Referenzen

### Eigenheim und Erstvermietung



#### Eigenheim und Erstvermietung

##### Wohnüberbauung Cubo Noble, 8108 Dällikon

Die Markstein AG Zürich wurde mit dem Verkauf und der Erstvermietung beauftragt. Zu den Vorbereitungsarbeiten gehörten die Prüfung der objekt- und marktbedingten Verkaufs- und Vermietbarkeit, das Pricing und die Mitarbeit bei der Produktgestaltung. Anschliessend entwickelten wir die Vermarktungsstrategie und setzten die Massnahmen um. Wir berieten die Käufer und Mieter und begleiteten sie bis zur notariellen Beurkundung respektive Unterzeichnung des Mietvertrags.

#### Auftraggeberin

nordstern ag, 8832 Wollerau

#### Funktion der Markstein AG

Verkauf von Eigentumswohnungen und Erstvermietung

#### Beschrieb

27 Eigentumswohnungen, 3½ bis 5½ Zimmer  
29 Mietwohnungen, 2½ bis 4½ Zimmer

#### Nutzung

Wohnen

#### Bezug

2013/2014



#### Eigenheim und Erstvermietung

##### Wohnüberbauung Sternhalde 8052 Zürich Seebach

Die Markstein AG Zürich erhielt den Auftrag für den Verkauf der Eigentumswohnungen. Wir bewerteten die einzelnen Verkaufseinheiten und legten in Abstimmung mit der Auftraggeberin die Verkaufskonditionen fest. Wir erstellten Verkaufsstrategie, -konzept und Budget und setzten die Massnahmen um. Wir führten die Verkaufsberatungen und Besichtigungen durch. Zur Verkaufsabwicklung gehörten die Ausarbeitung der Reservations- und Kaufverträge, die Inkassokontrolle und die Organisation der notariellen Beurkundungen.

#### Auftraggeberin

W. Schmid AG, Glattbrugg

#### Funktion der Markstein AG

Verkauf von Eigentumswohnungen

#### Beschrieb

32 Eigentumswohnungen, 3½ bis 6½ Zimmer

#### Nutzung

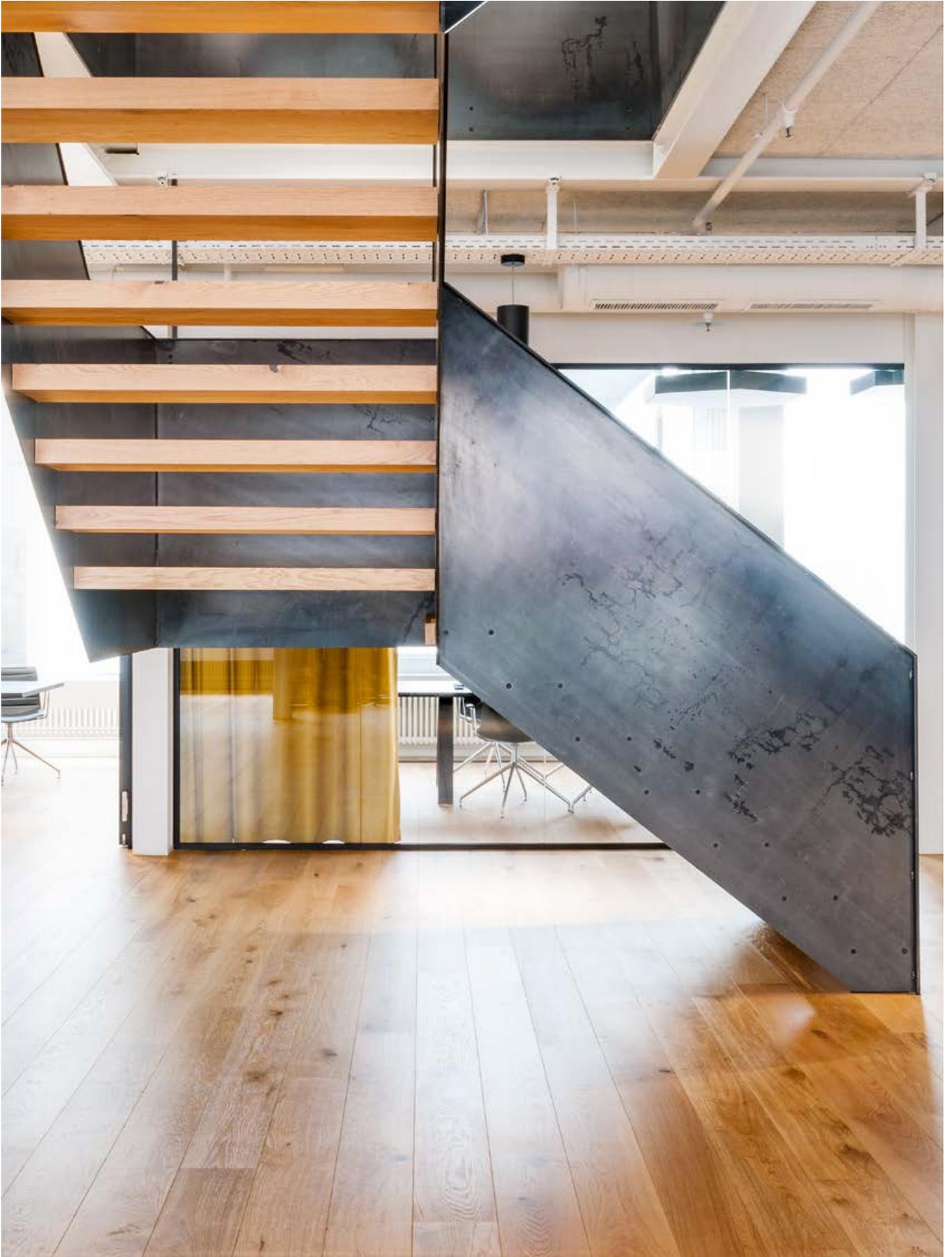
Wohnen

#### Bezug

2015

Heute und in Zukunft  
mit Engagement und  
Fachwissen für Sie da.  
Die **Markstein AG**  
dankt herzlich für  
Ihr Interesse.









Markstein AG  
Haselstrasse 16  
5401 Baden  
056 203 50 00  
baden@markstein.ch

Markstein AG Zürich  
Bellerivestrasse 55  
8034 Zürich  
043 810 90 10  
zuerich@markstein.ch

[www.markstein.ch](http://www.markstein.ch)



**Immobilien.**  
Unsere Kompetenz.