markstein®

VERMARKTUNG

Neubauprojekte

Dank regionalen Marktkenntnissen in Verkauf und Erstvermietung stets einen Schritt voraus.

Mit Elan und Know-how **an der Spitze dabei.**

Die Markstein AG ist ein etabliertes Unternehmen und seit vielen Jahren erfolgreich in der Immobilienbranche tätig. Die breite Palette an Dienstleistungen umfasst nebst Immobilienverkauf und Erstvermietung auch Investment, Bautreuhand und Portfoliomanagement. Somit decken wir den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab.

An unseren beiden Standorten in Baden und Zürich arbeiten rund 30 bestens ausgebildete und überdurchschnittlich engagierte Mitarbeitende, die allesamt über das Wissen und die Erfahrung verfügen, um kreative und innovative Lösungen zu erarbeiten. Ganz im Interesse und Dienste der Privat- und Geschäftskunden, welche stets im Zentrum unseres Denkens und Wirkens stehen.

Bei der Vermarktung von Neubauprojekten sind wir in den Kantonen Aargau und Zürich stark verankert. Von diesen Synergien können auch Sie profitieren. Dank hohem persönlichem Engagement, einer engen bereichsübergreifenden Zusammenarbeit sowie einem ausgezeichneten Beziehungsnetz sind wir Garant für einen erfolgreichen Abschluss.

Engagiert und kompetent: Vermarktungsteam Baden und Zürich (v. l. n. r.):
vorne: Karin Hochuli, Janine Mazzotta, Andrea Uehlinger, Andrea Koch
hinten: Sarah Durous, Alex Incardona, Alessandra Martellosio, Andrea Bihr, Sarah Bänninger, Carlos Garcia, Valeria Andres

Baden

Karin Hochuli
Leiterin Vermarktung
Immobilienvermarkterin mit eidg. FA

Andrea Bihr
Immobilienvermarkterin
Immobilienbewirtschafterin mit eidg. FA

Alex Incardona
Immobilienvermarkter mit eidg. FA

Andrea Koch
Immobilienvermarkterin
Bachelor in Betriebsökonomie

Andrea Uehlinger
Immobilienmarketing
Bachelor in Business Administration

Sarah Bänninger
Assistentin Vermarktung
Kauffrau mit EFZ

Zürich

Carlos Garcia
Standortleiter
Immobilienvermarkter mit eidg. FA

Sarah Durous
Immobilienvermarkterin
Immobilienbewirtschafterin mit eidg. FA

Janine Mazzotta
Immobilienvermarkterin mit eidg. FA

Valeria Andres
Immobilienmarketing
Marketingplanerin mit eidg. FA

Alessandra Martellosio
Assistentin Vermarktung
Kauffrau mit eidg. FA

Profitieren Sie von unseren **Synergien** bei Neubauprojekten.

Der Verkauf und die Erstvermietung von Neubauprojekten ist eine Kernkompetenz von Markstein. Der Vermarktungsprozess beginnt je nach Situation und Projekt in unterschiedlichen Phasen: Oft stehen wir unseren Kunden bereits bei der Produkt- und Preisgestaltung zur Seite. Hierbei analysieren wir die Marktsituation und empfehlen gegebenenfalls Projektanpassungen bezüglich Wohnungsmix, Wohnungsgrössen, Ausbaustandard usw. Dies mit dem Ziel, Wohnraum möglichst nachfragegerecht anzupreisen. Durch die enge Zusammenarbeit mit unseren Teams aus den Bereichen Investment, Projekt- und Portfoliomanagement verfügen wir intern über zusätzliche Expertise und nutzen diese gezielt zum Vorteil unserer Auftraggeber.

Der erste Eindruck zählt: Möblierte Musterwohnungen und einladende Bildwelten

1. Offertphase

Standort-/Markt- und Projektanalysen, Empfehlungen zu Projekt- und Preisgestaltung, Definition der Vermarktungsstrategie, Auftrag

2. Objektpräsentation

Vermarktungskonzept, Aufbereitung der Vermarktungsinstrumente wie z. B. professionelle Visualisierungen und «virtuelle» Rundgänge

3. Vermarktungsprozess

Umsetzung der Marketingmassnahmen, vertiefte Kundengespräche und Besichtigungen mit potenziellen Käufern resp. Mietern, Reporting

4a. Finanzierungsprüfung (Verkauf)

Begleitung der Interessenten bezüglich Finanzierungsmöglichkeiten, Sicherstellung der Finanzierung mittels Zahlungsversprechen

4b. Bonitätsprüfung (Miete)

Durchsicht der Bewerbungen, Bonitätsprüfung der Interessenten, Einholen von Referenzauskünften

5. Vertragsabschluss

Vorbereitung und Prüfung des notariellen Kauf- respektive des Mietvertrages, Begleitung bis zum Vertragsabschluss

Fünf Stufen zum **Erfolg** – wir begleiten Sie bei jedem Schritt.

Die Immobilienprofis von Markstein unterstützen Sie engagiert und kompetent bei der Vermarktung Ihrer Neubauprojekte. Unsere bewährten Prozesse verschaffen Ihnen Transparenz in jeder Phase. Von der Produkt- und Preisgestaltung, der Planung und Vorbereitung der Vermarktung über die Suche eines geeigneten Käufers oder Mieters, bis hin zum erfolgreichen Abschluss gehen wir den Weg gemeinsam mit Ihnen und sind für Sie da. Wir verfügen über langjährige Erfahrung und entsprechende Ressourcen, um auch umfangreiche Wohnüberbauungen professionell und effizient umzusetzen.

1. Offertphase

Wir analysieren Ihr Projekt professionell und marktgerecht. Unsere Expertise umfasst Ausgangslage, Marktsituation und Chancen für Ihr Neubauprojekt, Preisgestaltung sowie Anpassungsempfehlungen.
Bei der Wertermittlung berücksichtigen wir zahlreiche Aspekte wie Mikro- und Makrolage, Architektur, Wohnungsmix, Grundrisse, Ausstattung und Materialisierung. Als weiterer Indikator für die Berechnung des Marktpreises dienen effektive Verkaufs-/Mietpreise von zahlreichen Vergleichsobjekten sowie die aktuelle Wohnsituation und weitere geplante Neubauprojekte in der Region. Genauso wichtig sind unsere langjährige Erfahrung und fundierten lokalen Marktkenntnisse.
Nebst der Wirtschaftlichkeit prüfen wir die Projekte auch bezüglich Kundenanforderungen und Wohntrends. Dafür ist es entscheidend, die relevanten Zielgruppen und ihre Bedürfnisse zu kennen. Aufgrund dieser Analyse können wir den effektiven Wert und die Erfolgsaussichten Ihres Projekts realistisch einschätzen. Die Verkaufsstrategie wird gemeinsam mit Ihnen erarbeitet und festgelegt.
Wenn Sie von uns und wir von Ihrem Projekt überzeugt sind, schliessen wir gemeinsam eine Vermarktungsvereinbarung ab.

2. Projektpräsentation

Eine perfekte Projektpräsentation ist das A und O für eine gelungene Vermarktung. Wir erstellen projektbezogen ein umfassendes Vermarktungskonzept. Darin definieren wir die Zielgruppen, Vermarktungsstrategie und den Marketingplan sowie das Branding (Projektname/-logo, Slogan und visuelle Umsetzung). Basierend darauf erstellen wir sämtliche Vermarktungsinstrumente: Dossier mit treffenden Beschreibungen, aussagekräftigen Grundrissplänen und ansprechenden Bildwelten, Homepage, Print- und Online-Inserate, Plakate usw. Je nach Situation empfehlen wir auch den Einsatz von «virtuellen» Rundgängen (3D-Animation) und die Möblierung von Musterwohnungen.

3. Vermarktungsprozess

Wir setzen die vorher definierten, zielgruppenorientierten Marketingmassnahmen konsequent um. Für eine erfolgreiche Vermarktung braucht es Fingerspitzengefühl und eine ausgeprägte Kundenorientierung. So übernehmen wir den gesamten Vermarktungsprozess für Sie und berichten in regelmässigen Reportings, damit Sie immer informiert sind. Wir begleiten potenzielle Käufer und Mieter, organisieren Besichtigungen und führen die Gespräche zielbewusst.
Unsere Erfahrung und unser Wissen, welche Argumente bei welcher Zielgruppe auf Resonanz treffen, bilden einen echten Mehrwert für unsere Kunden.

4. Finanzierungs-/Bonitätsprüfung

Verkauf: Wir unterstützen und beraten die potenziellen Käufer zu den verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten.
Haben wir die passenden Käufer gefunden, unterzeichnen wir gemeinsam die Reservationsvereinbarung.

Erstvermietung: Wir prüfen die Bewerbungsunterlagen und die Bonität der potenziellen Mieter und holen Referenzauskünfte ein.

5. Vertragsabschluss

Verkauf: In Zusammenarbeit mit dem Notar unterstützen wir Sie beim Erstellen aller rechtlichen Grundlagen. Liegt die Reservationsvereinbarung vor, melden wir den Kaufvertrag beim Notar zur Unterzeichnung an. Wir prüfen den notariellen Kaufvertrag, stellen sicher, dass das unwiderrufliche Zahlungsversprechen der finanzierenden Bank vorliegt und begleiten die notarielle Beurkundung.

Erstvermietung: Wir arbeiten mit den zuständigen Bewirtschaftungsfirmen eng zusammen und leiten ihnen die geprüften Dossiers zur Aufbereitung der Mietverträge weiter.

Vertrauen Sie uns **Ihre Immobilie** an.

Vertrauen ist gut, geprüft ist besser: Markstein ist zertifizierter Immobilienspezialist der Schweizerischen Maklerkammer

Käufer und Verkäufer haben in einem Immobiliengeschäft unterschiedliche Interessen. Deshalb legen beide Seiten grossen Wert darauf, dass alles seine Richtigkeit hat, vom Preis über die Vertragsmodalitäten bis hin zur Abwicklung des Geschäfts. Gefragt sind in diesem heiklen Moment Fachleute, die das Interesse ihres Kunden ehrlich, offen und verantwortungsvoll wahrnehmen.

Genau dafür stehen die Mitglieder der Schweizerischen Maklerkammer (SMK) ein. Die berufsethischen Standards der SMK gelten bei kleineren Geschäften – etwa dem Kauf oder Verkauf eines Einfamilienhauses – genauso, wie wenn es um das Investment in ein Anlageobjekt geht. Ein neutrales Audit der SMK prüft alle vier Jahre die Einhaltung der Bedingungen und bestätigt diese durch ein Zertifikat. Das Gütesiegel garantiert höchste Qualität und Leistung.

GEPRÜFTER IMMOBILIEN SPEZIALIST SMK

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

SVIT SEK SCHWEIZ SVIT KUB SCHWEIZ SVIT SMK SCHWEIZ

Immobilien.
Unsere Kompetenz.