

VERKAUF UND ERSTVERMIETUNG

# Neubauprojekte

Dank regionalen Marktkenntnissen 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 der Vermarktung von Wohneigentum und der Erstvermietung auch das Bautreuhand und die Bereiche Asset-, Portfolio- und Transaktionsmanagement. Somit decken wir den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft ab.

An unseren beiden Standorten in Baden und Zürich arbeiten rund 40 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.



**Engagiert und kompetent:** Vermarktungsteam Baden und Zürich

**Baden**

---

**Karin Hochuli**

Leiterin Vermarktung Wohnen  
Immobilienvermarkterin mit eidg. FA

**Andrea Bihl**

Immobilienvermarkterin  
Immobilienbewirtschafterin mit eidg. FA

**Alex Incardona**

Immobilienvermarkter  
Immobilienvermarkter mit eidg. FA

**Andrea Koch**

Immobilienvermarkterin  
Eidg. dipl. Immobilientreuhänderin

**Sarah Bänninger**

Immobilienmarketing  
Marketingfachfrau mit eidg. FA

**Fabienne Bossard**

Assistentin Vermarktung  
Kauffrau EFZ

**Zürich**

---

**Carlos Garcia**

Standortleiter Zürich  
Immobilienvermarkter mit eidg. FA

**Janine Mazzotta**

Immobilienvermarkterin  
Immobilienvermarkterin mit eidg. FA

**Sarah Seidler**

Immobilienvermarkterin  
Immobilienbewirtschafterin mit eidg. FA

**Gisela Büscher**

Immobilienvermarkterin  
Immobilienvermarkterin mit eidg. FA

**Dona Mustafa**

Immobilienmarketing  
Immobilienvermarkterin 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.

Dank hohem persönlichem Engagement sowie einem ausgezeichneten Beziehungsnetz sind wir Garant für einen erfolgreichen Abschluss. Durch die bereichsübergreifende Zusammenarbeit mit unseren Teams aus dem Bautreuhand, Asset-, Portfolio- und Transaktionsmanagement 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 Zahlungsverprechen

### **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 Repor-

tings, 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  
Immobilienpezialist 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.



Markstein AG  
Haselstrasse 16  
5400 Baden  
+41 56 203 50 00  
baden@markstein.ch

Markstein Advisory AG  
Haselstrasse 16  
5400 Baden  
+41 56 203 50 00  
advisory@markstein.ch

Markstein AG Zürich  
Löwenstrasse 40  
8001 Zürich  
+41 43 810 90 10  
zuerich@markstein.ch