

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 dynamisches Unternehmen und seit vielen Jahren erfolgreich in der Immobilienbranche tätig. Die breite Palette an Dienstleistungen umfasst nebst Immobilienverkauf und Erstvermietung auch Investment, Projekt- 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.):
 stehend: Alex Incardona, Alessandra Martellosio, Andrea Bihr, Sarah Bänninger, Carlos Garcia, Andrea Uehlinger
 sitzend: Karin Hochuli, Janine Mazzotta

Baden

Karin Hochuli

Leiterin Vermarktung
 Immobilienvermarkterin mit eid. FA

Andrea Bihr

Immobilienvermarkterin
 Immobilienbewirtschafterin mit eid. FA

Alex Incardona

Immobilienvermarkter mit eid. FA

Andrea Uehlinger

Immobilienmarketing
 Bachelor in Business Administration

Sarah Bänninger

Assistentin Vermarktung
 Kauffrau mit eid. FZ

Zürich

Carlos Garcia

Standortleiter
 Immobilienvermarkter mit eid. FA

Janine Mazzotta

Immobilienvermarkterin mit eid. FA

Alessandra Martellosio

Assistentin Vermarktung
 Kauffrau mit eid. 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 Zahlungsverprechen

4b. Bonitätsprüfung (Miete)

Durchsicht der Bewerbungen, Bonitätsprüfung der Interessenten, Einholen von Referenzauskünften

5. Vertragsabschluss

Vorbereitung und Prüfung des notariellen Kauf- resp. 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 Immobilien-
geschäft unterschiedliche Interessen. Deshalb
legen beide Seiten grossen Wert darauf, dass alles
seine Richtigkeit hat, vom Preis über die Vertrags-
modalitäten 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 Schweize-
rischen 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 Qua-
lität und Leistung.



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



Immobilien.
Unsere Kompetenz.