

Der Markstein

Ausgabe 2024

Inhalt

5

Editorial

6

Unternehmen

16

Portfolio-/Assetmanagement

18

Bautreuhand

20

Transaktionsmanagement

22

Vermarktung

24

Qualitätsmanagement

26

Soziales und kulturelles Engagement

28

Referenzen

38

Schlusswort

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





Geschätzte Leserinnen und Leser

Unser Markstein ist keine klassische Imagebroschüre und kein Newsletter, sondern ein Jahrbuch. Es erlaubt uns, mit unseren Kunden etwas persönlicher in Kontakt zu treten. Wir nutzen diese Gelegenheit, um Ihnen unsere vielfältigen Tätigkeiten im Immobilienumfeld vorzustellen. Dabei kommen Sie in den Genuss von Informationen zu unserem Unternehmen und von aktuellem Hintergrundwissen aus der Immobilienbranche.

Ein Jahr mit vielen Herausforderungen liegt hinter uns. Die meisten Sektoren der Immobilienbranche blieben von diesem wirtschaftlich unsicheren Umfeld weitgehend unbehelligt. So konnten wir in den letzten Monaten unsere Dienstleistungen sogar nochmals ausbauen. Um den zusätzlichen Anforderungen gerecht zu werden, haben wir unsere Teams in Baden und Zürich weiter verstärkt. Dank kontinuierlichem Auf- und Ausbau unserer Portfolios wie auch durch gezielte Auftragsakquisition erreichten wir ein gesundes, natürliches Wachstum. Wir freuen uns auf die neuen Herausforderungen, die das Jahr 2024 mit sich bringen wird.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen.

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Uehlinger'.

Marco Uehlinger, VRP/CEO

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

Markstein ist ein etablierter Name in der Immobilienbranche. Wir bieten eine breite Palette an Dienstleistungen entlang der Wertschöpfungskette einer Immobilie an. Unsere interdisziplinären Teams beraten institutionelle, öffentlich-rechtliche sowie private Kunden. Dabei unterstützen wir Auftraggeber in den Bereichen Portfolio-/Assetmanagement, Bautreuhand, Transaktionsmanagement sowie Vermarktung. 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 im Dienst der Kunden, welche stets im Zentrum unseres Denkens und Wirkens stehen.



Starkes Führungsteam: Geschäftsleitung Markstein AG (von links):
Raffael Brunner, Simon Meier, Karin Hochuli, Reto von Rotz, Marco Uehlinger und Ivo Läubli.

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 über 20-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.



Unternehmen



Markstein AG: Haselstrasse 16 in Baden.

Die Geschichte von Markstein begann im Jahr 2002. Andrea Uehlinger gründete damals gemeinsam mit einer Mitarbeiterin in Wettingen die ImmoBaden AG 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 stiess der heutige CEO Marco Uehlinger zum Team und das Unternehmen wuchs rasch weiter.


2007 feierte die Markstein AG mit inzwischen 23 Mitarbeitenden das 5-Jahre-Jubiläum.

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 Markstein AG 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 den modernen Sitzungszimmern fördern den Dialog unter den Mitarbeitenden, die mit Know-how und Leidenschaft für ihre Kunden im Einsatz stehen. 2021 zog die Markstein AG Zürich von der Bellerivestrasse an die Löwenstrasse. Das Team wird weiter ausgebaut und am neuen Standort bieten wir auch die Vermarktung von Anlageobjekten an.

Im Jahr 2022 trat die Markstein Holding AG in Kraft, welche die Beteiligungen an der Markstein AG, der Markstein AG Zürich sowie der Markstein Advisory AG hält. 

Unternehmen



Markstein AG Zürich: Löwenstrasse 40 in Zürich.

Markstein in Zahlen

Gesellschaftsform

Unabhängige, inhabergeführte Aktiengesellschaften

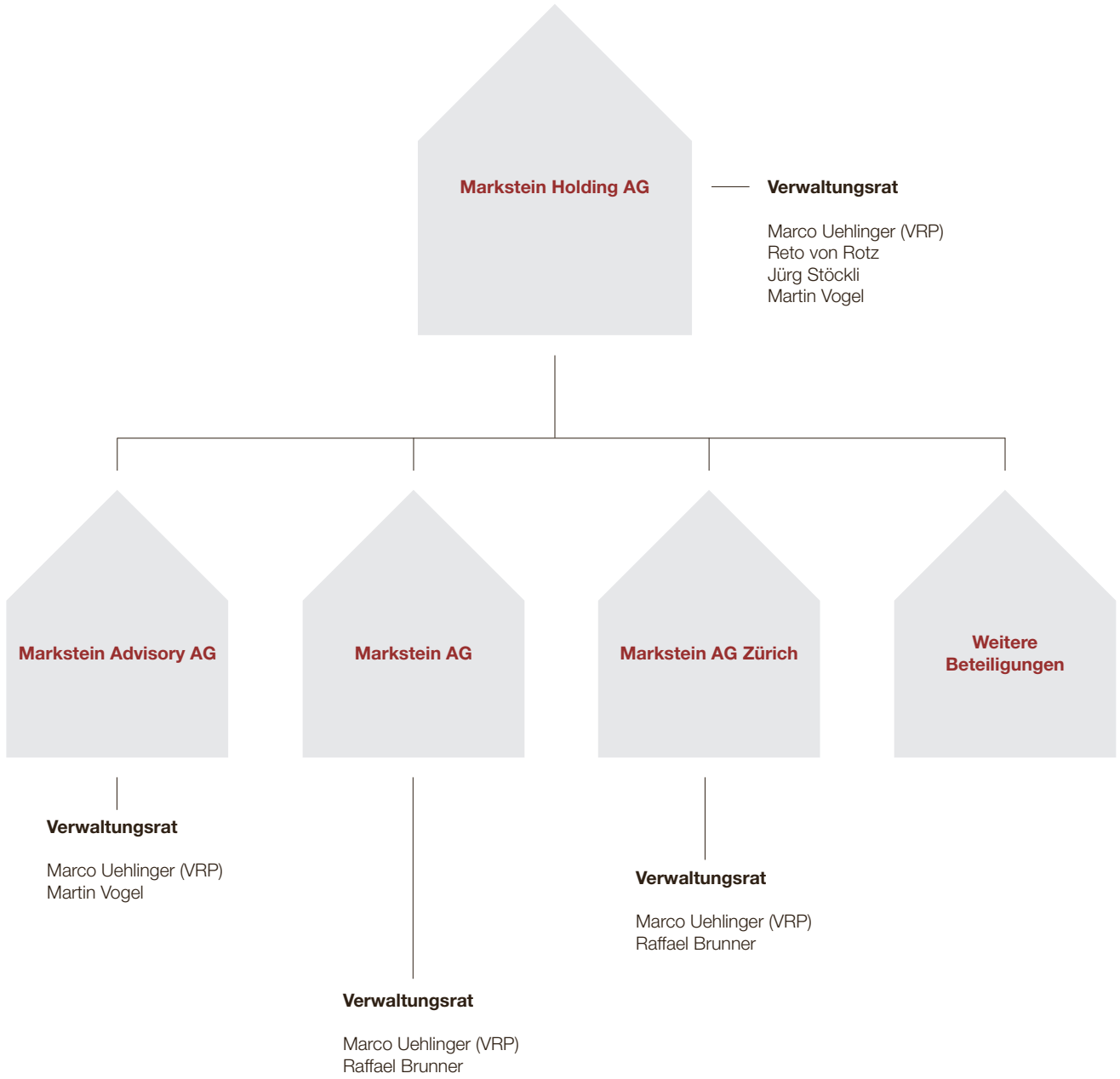
Firmenentwicklung

- 2002 Gründung ImmoBaden AG
- 2002 Kauf Flur Immobilien AG
- 2009 Umbenennung in Markstein AG
- 2009 Gründung Markstein AG Zürich
- 2011 Gründung Arealis AG
- 2014 Verkauf Arealis AG
- 2019 Gründung Real Fund Management AG
- 2022 Umstrukturierung und Gründung Markstein Holding AG
- 2022 Gründung Markstein Advisory AG

Anzahl Mitarbeitende

36

Unternehmen





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

Unsere Vision dient uns als Wegweiser für strategische Ziele und macht die Entscheide unseres Führungsteams glaubwürdig und nachvollziehbar. Mit einer umfassenden Dienstleistungspalette und einer einzigartigen Unternehmenskultur stehen wir für ganzheitliche sowie innovative Lösungen und erbringen Bestleistungen. Eng damit verbunden ist unsere Mission. Sie zeigt auf, wofür Markstein steht und woran wir glauben. 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 für 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 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 von Markstein.

Seriös heisst für Markstein, hoch konzentriert 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.



Ihr **Portfolio** in guten Händen. Wir schaffen Mehrwert durch ganz- heitliches 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 Handeln 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 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
- Immobilien-Assetmanagement
- Analyse und Optimierung von Immobilienportfolios
- Ausarbeitung von Anlage- und Finanzierungsstrategien
- Übernahme von ganzheitlichen Beratungsaufgaben

Das A und O für einen erfolgreichen Bauherrenvertreter 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 Schlüsselübergabe und Garantieabnahme am Ende eines Projekts. Das komplexe Zusammenspiel zwischen Planern, Spezialisten und Unternehmen im Sinne der Bauherren orchestrieren: Bautreuhand 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.

Bei Bautreuhandmandaten sind fachliches Know-how und langjährige praktische Erfahrung unabdingbar. Als Projektleiter Bautreuhand klären wir die individuellen Bedürfnisse der Kunden, entwickeln die dazu passende Strategie und behalten durch eine systematische, planmäßige Vorgehens-

weise jederzeit den Überblick über das Projekt. Wir suchen stets nach der besten 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 die ganze Bandbreite an Dienstleistungen. Möchten Sie ein Projekt im Bestand oder auf grüner Wiese entwickeln, oder ein komplettes Immobilienportfolio bewerten lassen? Wir entwickeln, beurteilen diese für Sie. Oder sind Sie auf der Suche nach einer umfassenden Bauherrenvertretung? Wir unterstützen Investoren bzw. Bauherren phasenweise oder in sämtlichen Phasen des Bauprozesses. Ob Planung, 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 Bautreuhand oder phasenweise Beratung

- Erstellung von Zustandsanalysen
- Durchführung von Due-Diligence-Prüfungen
- Übernahme von Projekt- und Marktbeurteilungen
- Ausarbeitung von Immobilienstrategien
- Durchführung von Machbarkeitsprüfungen
- Begleitung von Wettbewerbsverfahren
- Übernahme von Bautreuhandmandaten im Neubau- und Sanierungsbereich
- Überwachung und Steuerung von Qualität, Terminen und Kosten in der Planungs- und Realisierungsphase
- Inbetriebnahme und Abschluss
- Projektentwicklung für Areale, Einzelobjekte im Bestand und Neubauten

Bei der Vermarktung von Renditeobjekten zählt ein erstklassiges Beziehungsnetz.

Unsere Kontakte – Ihr Vorsprung beim Verkauf

Markstein nimmt schweizweit eine führende Position im Bereich Einkauf 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, oder wenn Sie Ihr Portfolio durch einen Einkauf erweitern möchten.

Zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort mit Entschlossenheit das Richtige tun. Auf diesen Nenner lässt sich kurz zusammengefasst das dynamische Geschäft im Bereich Transaktionsmanagement bringen. Umso mehr zählen Fachwissen, langjährige Erfahrung, fundierte Branchenkenntnisse, aber auch ein guter

Instinkt. Dieses Expertenwissen bildet die Grundlage dafür, Chancen und Risiken auf einen Blick zu erkennen. 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 Vermarktungsunterlagen 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 Wohnbauprojekten und Bauland
- Verkauf von Betriebsliegenschaften
- Verkauf von Immobiliengesellschaften
- Suche von Renditeliegenschaften
- Kauf von Wohnbauprojekten und Bauland

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

Nutzen Sie unsere Marktcompetenz

Nebst der klassischen Vermarktung von Bestandsimmobilien wie Eigentumswohnungen, Einfamilien-, Reihen- und Terrassenhäusern, liegt unsere Kernkompetenz im Verkauf und der Erstvermietung von Neubauprojekten und Bauland in den Kantonen Aargau und Zürich. 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, wir 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 Neubauobjekt.



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

Unsere wichtigsten Leistungen auf einen Blick

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

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 vertrauensereckender 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. Zur Vorbeugung 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 sowie 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». ■

Durch **Sponsoring** etwas bewegen – in der Region und darüber hinaus.

Seit vielen Jahren engagiert sich Markstein in Sport, Kultur und sozialen Projekten. Wir tun dies in unserer Region mit dem Team Brand vom Curling Club Baden Regio CNC Markstein sowie Loa Oldani, einer jungen Sportlerin mit Leidenschaft für die Leichtathletik. Überregional unterstützen wir die Jugend im Skiclub Savognin im schönen Bündnerland sowie den jungen Skiathleten Roman Wiget vom Regionalen Leistungszentrum im Hoch-Ybrig. Wir unterstützen gerne Athleten oder Teams bei der Erreichung ihrer ambitionierten Ziele, die nicht bereits auf das Sponsoring von Grossen zählen können.

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 Projekte und Vorhaben aus, die uns besonders sympathisch sind und zu denen irgendein Bezug besteht. Wie

im Geschäftsleben sind wir auch im Bereich Sponsoring ein zuverlässiger Partner. Markstein strebt daher längerfristige Partnerschaften an und verpflichtet sich in der Regel für ein finanzielles Engagement über drei bis vier Jahre. 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, sind wir grundsätzlich offen. Oftmals gibt es



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

einen persönlichen Bezug, der Bauch entscheidet also mit. 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.

Unsere aktuellen Engagements im Wintersport

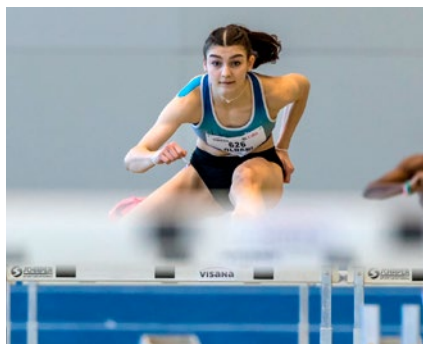
Skiclub Savognin

Die Schweiz ist immer noch eine Skination, wie die aktuell guten Ergebnisse der Schweizer Athleten aller Disziplinen zeigen. Weil heute immer weniger Kinder Skifahren, konzentrieren wir uns mit unserem Engagement auf die Förderung der Jugend im Skirennsport.

Curling Club Baden Regio CNC Markstein

Seit der Saison 2023/2024 gehört das junge Curlingteam Brand zu unserem

Engagement. Es freut uns, ein engagiertes, motiviertes Juniorenteam zu unterstützen, das in der Region verankert ist.



Leichtathletin Loa Oldani

Seit 2024 darf auch die Sportathletin Loa auf unser Engagement in der Region zählen. Wir freuen uns, eine ambitionierte «Sommersportlerin» als Ergänzung zu unserem bisherigen Winterengagement gefunden zu haben.



Skiathlet Roman Wiget

Seit der Saison 2022/2023 gehört Roman Wiget zu unserem Engagement im Skirennsport. Der junge, aufstrebende Skiathlet hat ambitionierte Ziele für seine Zukunft auf dem Schnee. Wir freuen uns, ihn in den kommenden Jahren dabei zu begleiten. 🏠

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 Immobilien Themen.

Ganzheitliche und zukunftsorientierte Lösungen

- Wir gehen sorgfältig mit Immobilienwerten um und es ist unser Bestreben, Wert für die Zukunft zu schaffen und nicht einfach nur zu bewahren.
- 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 Portfolio-/Assetmanagement

Geschäftsführung, Portfolio- und Assetmanagement

Die im April 2022 lancierte Vertina Anlagestiftung konnte ihre Wachstumsstrategie in ihren ersten zwei Geschäftsjahren erfolgreich umsetzen. Beim Aufbau des Portfolios setzt die Stiftung auf höchste Nachhaltigkeit, entsprechend liegt der Fokus bei Investitionen klar auf zertifizierten Neubauprojekten. Für die ganzheitliche operative und finanzielle Geschäftsführung der Anlagestiftung ist Markstein verantwortlich.

Auftraggeberin

Vertina Anlagestiftung, Baden

Funktion Markstein

Geschäftsführung, Akquisition, Entwicklung

Anlagevolumen (31.3.2024)

CHF 83 Mio.

Ziel-Performance

3% bis 4% p.a.

Anzahl Wohnungen nach Fertigstellung

190 Wohnungen

Gesamtvolumen nach Fertigstellung

CHF 151 Mio.



Geplante Wohnüberbauungen in Bachenbülach, Zürich und Wallisellen.

Fondsleitung, Projektentwicklung und Finanzen

Markstein ist mitverantwortlich für die Akquisition sowie für sämtliche Entwicklungsphasen der Immobilienprojekte innerhalb des neu gegründeten, durch die FINMA regulierten Fonds Real Fund One KmGK. Dabei stehen die Entwicklung und der erfolgreiche Absatz auf dem Eigenheimmarkt als kritische Erfolgsfaktoren im Zentrum sämtlicher Überlegungen und Entscheidungen. Im Weiteren sind die gesamtheitliche Finanzverantwortung sowie gewisse Aufgaben im Bereich der operativen Fondsführung an Markstein delegiert.

Auftraggeberin

Real Fund Management AG, Zug

Funktion Markstein

Fondsleitung, Akquisition, Entwicklung, Finanzen

Ziel-Anlagevolumen

CHF 500 Mio.

Fondslaufzeit

6 Jahre, plus 2x 2 Jahre Verlängerung

Ziel-Performance

8% p.a.

Fremdkapital-Leverage

max. 50%



Liegenschaften in Zürich, Buchs ZH und Oberglatt.

Referenzen Portfolio-/Assetmanagement



Ganzheitliche Geschäftsführung und Portfolioentwicklung

Seit 2005 führt Markstein die ImmoVision1 AG, eine Immobilien-Investmentgesellschaft, die sich an langfristig orientierte Anleger richtet. 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 Markstein
Geschäftsführung und Assetmanagement

Anlagevolumen
ca. CHF 250 Mio.

Mietzinsvolumen
ca. CHF 10 Mio. p.a.

Mietobjekte
ca. 500 Wohnungen

Durchschnittliche Aktienperformance
ca. 7% p.a. (thesaurierend)



Wohnüberbauungen in Kleindöttingen, Frick und Urdorf.



Operative Geschäftsführung sowie Portfolio- und Assetmanagement

2017 initiierte Markstein die ImmoVision2 AG für langfristig orientierte Investoren. 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 Markstein
Geschäftsführung und Assetmanagement

Anlagevolumen
ca. CHF 220 Mio.

Mietzinsvolumen
ca. CHF 9 Mio. p.a.

Mietobjekte
ca. 500 Wohnungen

Aktienperformance 2022
4,5% p.a. (ausschüttend)



Wohnüberbauungen in Wettingen, Olten und Rorschach.

Referenzen Bautreuhand

Neubau Sekundarstufenzentrum «Burghalde», 5400 Baden

Im Februar 2011 entschied der Badener Stadtrat, Real-, Sekundar- und Bezirksschule an einem Standort zusammenzulegen. Das neue Sekundarstufenzentrum verfügt über 78 Klassen- und Fachzimmer, 2 Turnhallen, 1 Mensa und 1 terrassierten Aussenraum. Termingerecht konnten die Schüler nach den Sommerferien 2021 die Anlage mit Leben füllen.

Auftraggeberin
Abteilung Planung und Bau, Baden

Funktion Markstein
Projektleitung Bautreuhand

Beschrieb
Neubau Sekundarstufenzentrum und
Teilsanierung Schulhaus Burghalde 1

Nutzung
Real-, Sekundar- und Bezirksschule

Baujahr
2018 bis 2021

Investitionsvolumen
ca. CHF 115 Mio.



Wohnüberbauung «Baumgarten», 5024 Küttigen

Verschiedene Wohnraumkonzepte, die für eine spannende Architektursprache sorgen, werden mit einer Umgebungsgestaltung ergänzt, wodurch die ganze Wohnüberbauung zu einer Einheit verwächst. Wir wurden beauftragt, dieses komplexe Projekt – Neubau Wohnüberbauung, Umlegung der Gemeindekanalisation, Bachverlegung und Anpassung Kantonsstrasse – zielgerichtet und wirtschaftlich zu führen.

Auftraggeberin
Rombach Immobilien AG (eine Tochter der ERNE Gruppe)

Funktion Markstein
Projektleitung Bautreuhand

Beschrieb
Begleitung des Entwicklungs- und Bauprozesses
(Neubau von 20 Reihenhäusern, 77 Eigentums-
und 66 Mietwohnungen)

Nutzung
Wohnen

Baujahr
2020 bis 2023

Investitionsvolumen
ca. CHF 95 Mio.



Referenzen Bautreuhand



Sanierungsprojekt Pilgerstrasse, 5405 Baden-Dättwil

Nach 35 Jahren hat sich die Auftraggeberin entschieden, die Liegenschaft umfassend zu sanieren. Unsere Aufgabe war die Submission eines Generalplaners und die Begleitung der Planungs- und Bauprozesse. Mit der Sanierung wurden die energetischen Mängel behoben und im Inneren wurden Küchen und Bäder den heutigen Anforderungen angepasst.

Auftraggeberin
Logis Suisse AG

Funktion Markstein
Projektleitung Bautreuhand

Beschrieb
Begleitung Planung und Bauprozess
(Sanierung von 27 Wohnungen in bewohntem Zustand)

Nutzung
Wohnen

Baujahr
2019

Investitionsvolumen
ca. CHF 4,4 Mio.



Erweiterungsbau Demenzabteilung für die Senevita AG, 5102 Burgdorf

Die Senevita AG führt in Burgdorf ein Altersheim, welches um einen Erweiterungsbau für Demenzpatienten ergänzt wurde. Wir durften dabei die Ausschreibungs- sowie die Bauphase begleiten. Im Spätherbst 2021 konnten die 41 Pflegeplätze, die Infrastrukturräume sowie der Demenzgarten den Bewohnerinnen und Bewohnern übergeben werden.

Auftraggeberin
CS REF LivingPlus, Zürich

Funktion Markstein
Projektleitung Bautreuhand

Beschrieb
Begleitung Neubau einer Demenzabteilung
mit 41 Zimmern, Infrastrukturräumen
und einem Demenzgarten

Nutzung
Fürsorge und Gesundheit

Baujahr
2019 bis 2021

Investitionsvolumen
ca. CHF 18 Mio.



Referenzen

Transaktionsmanagement

Wohnüberbauung, Mühlefeldstrasse 337 und 338, 4718 Holderbank SO

Zwecks regionaler Portfoliobereinigung der Auftraggeberin wurde Markstein mit dem Verkauf der beiden Minergie-zertifizierten Mehrfamilienhäuser beauftragt. In einem klassischen zweistufigen Verkaufsprozess galt es, den bestmöglichen Kaufpreis für die Verkäuferin zu erzielen.

Auftraggeberin
Homebay AG, Frauenfeld

Funktion Markstein
Verkauf Mehrfamilienhäuser

Beschrieb
Verkaufsbegleitung von der Vermarktungsstrategie bis zur Kaufvertragsbeurkundung

Nutzung
Wohnen

Baujahr
2019

Investitionsvolumen
ca. CHF 10 Mio.



Wohnüberbauung, Gönhardweg 5–13, 5034 Suhr AG

Markstein führte den zweistufigen Vermarktungsprozess der Wohnüberbauung mit 86 Wohneinheiten. In den Reihen des eigenen Investorennetzwerks konnte die Käuferin erfolgreich gefunden werden, welche die Wohnüberbauung kurz- bis mittelfristig sanieren wird.

Auftraggeberin
AXA Leben AG

Funktion Markstein
Verkauf Wohnüberbauung

Beschrieb
Verkaufsbegleitung von der Vermarktungsdokumentation bis zur Kaufvertragsbeurkundung

Nutzung
Wohnen

Baujahr
1986

Verkaufsvolumen
ca. CHF 35 Mio.



Referenzen

Transaktionsmanagement



Wohnbauprojekt «Blumenhof», Klusstrasse 13–21, 4702 Oensingen

Markstein wurde von der Auftraggeberin mit der Vermarktung des baubewilligten Wohnprojektes beauftragt. In Zusammenarbeit mit der Eigentümerin wurden die Vertragsdokumente (Landkaufvertrag, TU-Werkvertrag und Baubeschrieb) erarbeitet und als Gesamtpaket den Investoren aus der eigenen Investorendatenbank angeboten.

Auftraggeberin
ABF AG, Langenthal

Funktion Markstein
Verkauf baubewilligtes Wohnprojekt

Beschrieb
Verkaufsbegleitung von der Vermarktungsdokumentation bis zur Kaufvertrags- und TU-Werkvertragsunterzeichnung

Nutzung
Wohnen

Baujahr
2023

Verkaufsvolumen
ca. CHF 20 Mio.



Gewerbeobjekt, Mellingerstrasse 20 und 20a, 5400 Baden

Markstein wurde mit dem Verkauf des Gewerbeobjektes beauftragt. Der Zuschlag konnte einer Investorin erteilt werden, welche das Bürogebäude in Form eines Aktienkaufs (Share Deal) übernahm und zeitgleich als neue Eigentümerin die angebaute Gewerbehalle dazukaufte, welche sich im Baurecht auf städtischem Boden befindet.

Auftraggeberin
Private Auftraggeberschaft

Funktion Markstein
Verkauf Gewerbeobjekt (Share/Asset Deal)

Beschrieb
Verkauf des Hauptgebäudes in Form eines Share Deals, Nebengebäude im Baurecht als Asset Deal

Nutzung
Büro, Kita, Serviced Apartments, Lager

Baujahr (Totalsanierung)
2008

Verkaufsvolumen
ca. CHF 30 Mio.

Referenzen Vermarktung

Wohnüberbauung Römerstrasse, 5400 Baden

Markstein erhielt den Auftrag für den Verkauf der Eigentumswohnungen. Wir konnten die Bauherrschaft bei der Produkt- und Preisgestaltung sehr eng beraten. Wir erstellten eine Verkaufsstrategie sowie das Budget und setzten die Massnahmen entsprechend um. Wir führten Verkaufsberatungen für alle 78 Wohneinheiten durch. Zur Verkaufsabwicklung gehörten die Ausarbeitung der Reservations- und Kaufverträge, die Inkassokontrolle sowie die Organisation und Begleitung der Käufer bis zur notariellen Beurkundung.

Auftraggeberin

SGI Schweizerische Gesellschaft für Immobilien AG, Zürich

Funktion Markstein

Verkauf von Eigentumswohnungen

Beschrieb

78 Eigentumswohnungen, 2½ bis 5½ Zimmer

Nutzung

Wohnen

Bezug

2023



Wohnüberbauung Eichmatt, 5442 Fislisbach

Markstein 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

Konsortium Baugesellschaft Eichmatt, Baden

Funktion Markstein

Verkauf von Eigentumswohnungen und Erstvermietung

Beschrieb

55 Eigentumswohnungen, 3½ bis 5½ Zimmer
21 Mietwohnungen, 2½ bis 4½ Zimmer

Nutzung

Wohnen

Bezug

2021/2022



Referenzen Vermarktung



Joyce, 8902 Urdorf

Markstein 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 zur Unterzeichnung des Mietvertrags.

Auftraggeberin

Chrono Immobilien AG, 6312 Steinhausen (Eigentum)
Immoision1 AG, 5400 Baden (Miete)

Funktion Markstein

Verkauf von Eigentumswohnungen und Erstvermietung

Beschrieb

27 Eigentumswohnungen, 2½ bis 5½ Zimmer
22 Mietwohnungen, 2½ bis 4½ Zimmer

Nutzung

Wohnen

Bezug

2021



Wohnüberbauung Glasi, 8180 Bülach

Markstein 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 zur Unterzeichnung des Mietvertrags.

Auftraggeberin

Steiner AG, Zürich (Eigentum Haus Oscar)
Logis Suisse AG, Baden (Miete 5 MFH)

Funktion Markstein

Verkauf von Eigentumswohnungen und Erstvermietung

Beschrieb

37 Eigentumswohnungen, 2½ bis 4½ Zimmer
192 Mietwohnungen, 1½ bis 5½ Zimmer

Nutzung

Wohnen

Bezug

2022

Heute und in Zukunft
mit Engagement und Fach-
wissen für Sie da.

Wir **danken** herzlich für
Ihr Interesse.



