

Von der Erstberatung bis zur Übergabe



Der Verkauf Ihres Eigentums
in professionellen Händen

«O, welcher Zauber liegt in
diesem kleinen Wort: Daheim.»

Emanuel Geibel

Inhalt

Was uns verbindet	3
Was Sie bei einem Verkauf erwartet	4
Was Sie von uns erwarten können	4
Unsere Erfahrung ist Ihr Vorteil	6–7
Individuelle Wünsche? Ja gerne	8
Wer wir sind	9
Interview mit Hans Rudolf Zollinger	10–12
Referenzen	13
Weitere Immobiliendienstleistungen	14
Kontakt	15

**HOME
SWEET
HOME**

Was uns verbindet

Liebe Eigentümerin
Lieber Eigentümer



Was uns verbindet? Ich glaube, es sind die Emotionen, welche eng mit Immobilien verknüpft sind. Denn Ihre Immobilie ist mehr als eine Hausnummer an einer bestimmten Strasse. Sie haben viel Liebe und Geld in Ihr Eigenheim investiert, um es zu Ihrem persönlichen Zuhause zu machen. Ihr Daheim ist ein Teil Ihres Lebens und mit unvergesslichen Momenten verbunden. Und es ist ein wichtiger Teil Ihres Vermögens.

Aus welchem Grund auch immer Sie einen Verkauf ins Auge fassen:

Ihre Immobilie ist einzigartig. Als Immobilienprofis unterstützen mein Team und ich Sie gerne mit einer individuellen Vermarktung auf dem Weg zum Verkaufsabschluss. Und dies von A bis Z menschlich, kompetent und professionell. Denn auch bei uns wecken Immobilien Emotionen und wir sind Immobilienprofis mit Begeisterung und Engagement.

Mein Team und ich freuen uns auf Sie!

Herzlich
Hans Rudolf Zollinger

Inhaber Zollinger Immobilien

Was Sie bei einem Verkauf erwartet

Für die meisten Eigentümer ist der Verkauf ihres Eigenheims ein einmaliges Unterfangen, für welches ihnen das notwendige Fachwissen fehlt. Oft ist ein Verkauf für eine Privatperson auch viel zeitaufwändiger, als man sich dies im ersten Moment vorstellt. Zahlreiche Fragen und Unsicherheiten tauchen auf:

- Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Verkauf?
- Welchen Wert hat das Eigenheim?
- Wie soll ich mein Eigentum potentiellen Käufern präsentieren?
- Wie findet man den passenden Käufer?
- Wer führt die überzeugenden Verkaufsgespräche?
- Welche steuerlichen Folgen hat der Verkauf meiner Immobilie?

Was Sie von uns erwarten können

- Wir haben das Fachwissen und umfassende Marktkenntnisse.
- Auf Wunsch erstellen wir als erstes eine detaillierte und aussagekräftige Immobilienbewertung. D.h., wir beurteilen alle relevanten Tatsachen in baulicher, wirtschaftlicher und marktgerechter Hinsicht. So erfolgt die Festlegung des Verkehrswertes.
- Wir erzielen den bestmöglichen Verkaufspreis.
- Wir kennen die Zielgruppe für Ihre Liegenschaft und wissen wie wir mit ihr in Kontakt kommen.
- Wir wissen, wie Ihr Eigenheim am besten präsentiert wird
- Wir sind transparent: sie erfahren zu Beginn, welche Kosten anfallen werden.
- Wir nehmen Ihnen alles Administrative ab und dokumentieren unser Aktivitäten laufend.
- Wir führen sämtliche Besichtigungen für Sie durch und präsentieren Ihre Immobilie professionell.

«Nur zu Hause
ist der Mensch ganz.»

Jean Paul





Unsere Erfahrung ist Ihr Vorteil

Ein üblicher Verkaufsablauf

1. Bei einer **kostenlosen Erstbesichtigung** lernen wir Sie und Ihr Zuhause kennen und Sie gewinnen einen ersten Eindruck von uns und unserer Arbeitsweise.

2. Wir erstellen eine **Verkaufsofferte** für Sie.

3. Sie entscheiden, ob wir für Sie der **richtige Partner** sind.

4. In Absprache mit Ihnen legen wir den **Verkaufspreis** fest. Auf Wunsch (als separater Auftrag) wird eine ausführliche Immobilienbewertung erstellt.

5. Wir erstellen für Sie eine **Verkaufsdokumentation** und sorgen damit für die perfekte Präsentation Ihres Eigentums in Text und Bild.

6. Vor dem Marktauftritt prüfen wir unsere Kundenkartei. Je nachdem findet sich hier bereits ein potentieller Interessent oder mehrere für Ihr Objekt. Wir nehmen Kontakt mit den möglichen Interessenten auf und präsentieren diesen Ihr Objekt zuerst exklusiv.

«Wer das Ziel kennt, kann entscheiden, wer entscheidet, findet Ruhe, wer Ruhe findet, ist sicher, wer sicher ist, kann überlegen, wer überlegt, kann verbessern.»

Konfuzius

7. Wir präsentieren Ihr Eigenheim mit gezielten Vermarktungsaktivitäten wie z.B.: Inseraten auf allen gängigen Online-Plattformen, Zeitungsinseraten, Flyern

8. **Auskunft und Beratung** übernehmen wir, ebenso die Besichtigungstermine.

9. Wir führen – in Absprache mit Ihnen – die **Verhandlungen mit Kaufinteressenten**.

10. Sind Sie und der Käufer sich einig, erstellen wir eine **Kaufbestätigung**. Das bedeutet, wir bereiten alle notwendigen Informationen auf und klären alle Details der Kaufabwicklung. All dies dient dem Notar als Grundlage für den Kaufvertrag.

11. Wir **überprüfen den Kaufvertrag** (vom Notar erstellt) und nehmen in Absprache mit Ihnen allfällige Änderungen vor.

12. So läuft der **Verurkundungstermin** entspannt ab. Einem erfolgreichen Abschluss steht somit nichts mehr im Wege!

Individuelle Wünsche? Ja gerne.

Zusätzliche Dienstleistungen im Verkaufsablauf

Für Sie ist die endgültige Übergabe Ihrer Immobilie an den Käufer **zu emotional?**

Auf Wunsch begleiten wir Sie zum **Übergabetermin** oder übernehmen diesen für Sie. So sind Sie auch sicher, dass **alles passt.**

Zahlen sind nicht Ihre Welt?

Wir übernehmen auf Wunsch die **marchzählige Abrechnung** für Sie, das heisst, die Abgrenzung der Kosten zwischen Ihnen als bisherige Eigentümer und den neuen Eigentümern auf den Tag von Nutzen und Gefahr hin.

Grosses Beziehungsnetz

Durch unsere Tätigkeit stehen wir täglich mit Menschen aus verschiedenen Branchen in Kontakt. **Wir vermitteln auf Wunsch verlässliche Kontakte** zu Banken oder zu Fachleuten aus dem Gebiet Finanzen, Vorsorge, Recht und Bau. Fragen Sie uns, gerne sind wir Ihnen behilflich.

Wer wir sind

Das engagierte Team von Zollinger Immobilien bietet Ihnen alle Immobilien-Dienstleistungen, in denen fundiertes Fachwissen und ständige Weiterbildung ebenso gefragt sind wie Praxiserfahrung. Die langjährige Erfahrung sowie das Know-how des Firmengründers und Inhabers Hans Rudolf Zollinger, gepaart mit dem Fachwissen und dem Engagement der Mitarbeitenden, ergibt die perfekte Zollinger Mischung. Unsere Motivation ist die Zufriedenheit der Kunden, Mieter, Verkäufer und Käufer. Denn Liegenschaften sind unsere Leidenschaft.



Hans Rudolf Zollinger

*Eidg. dipl. Immobilienrehänder + Verkaufsleiter
Immobilienentwickler mit eidg. Fachausweis
Prüfungsexperte eidg. Fachprüfung Immobilienverwalter +
eidg. dipl. Immobilienrehänder Verkauf
Prüfungskommissionsmitglied eidg. Fachprüfung Immobilienvermarkter*



Céline Jessica Bigler

*Immobilienvermarkterin mit eidg. FA
Immobilienbewerterin*



Melanie Künti

Immobilienvermarkterin



Stefanie Meier

Marketing



Cordula Meyer

*Immobilienbewerterin mit eidg. FA
Immobilienbewirtschafterin mit eidg. FA*



Sandra Müller

*Assistentin Geschäftsführer/
Vermarktung*



Marijana Nedic

Immobilienvermarkterin



Verena Zollinger

eidg. dipl. Bankfachfrau

Was sind die Vorteile eines Immobilienverkaufs über einen Makler?

Interview mit Hans Rudolf Zollinger

Sie haben Ihre Immobilienfirma 1995 gegründet. Was war damals bezüglich einer Immobilienvermarktung anders als heute?

Betreffend der grundlegenden Fähigkeiten, die ein Makler mitbringen muss, hat sich wenig geändert: Fachwissen, das ständig aktualisiert wird, ein gewinnendes, sprachgewandtes Auftreten und Verhandlungsgeschick sind sicher nach wie vor zentral. 1995 war aber buchstäblich noch viel mehr Handwerk dahinter: Zum Beispiel haben wir damals für die Verkaufsdokumentationen analoge Fotos vom Objekt gemacht, diese entwickelt, in die Doku geklebt und das Ganze dann beim Kopierservice vervielfältigt und per Post an die Interessenten zugestellt. In unserem digitalen Zeitalter schon fast nicht mehr vorstellbar...

Was hat sich seit Beginn Ihrer Selbständigkeit im Immobilienbereich sonst noch so verändert?

Vieles: Was zu Beginn meine Einzelfirma war, ist kontinuierlich gewachsen. Bei Zollinger Immobilien sind wir inzwischen rund 30 Personen, davon 7 Personen in der Vermarktung und dem Bewertungswesen. In all diesen Jahren haben wir in der Region Bern im Auftrag unserer Kunden über 1000 Objekte erfolgreich vermarktet. Wichtig ist auch, dass wir aus allen Immobilienbereichen Fachleute im Team haben. So können wir zum Beispiel beim Verkauf einer Wohnung im Stockwerkeigentum spezifisches Wissen zu diesem Teilgebiet direkt im Team einholen. Auch den Bereich der Immobilienbewertung können wir intern professionell abdecken.

«Mehr Zeit für die
schönen Momente.»



Sie haben vorhin das Stichwort ‚digitales Zeitalter‘ verwendet. Kann man heute die Vermarktung nicht ganz einfach und ausschliesslich digital durchführen? Und dies erst noch viel kostengünstiger als über einen herkömmlichen Makler?

Ich bin überzeugt, dass es auf die richtige Mischung ankommt. Bei einem ausschliesslich digitalen Vorgehen geht viel Potential verloren. Einerseits bezüglich der Liegenschaft, andererseits betreffend dem Zwischenmenschlichen, das auch in einem Verkaufsprozess ausserordentlich wichtig ist. Moderne digitale Hilfsmittel, wie z.B. einen 360-Grad-Rundgang setzen auch wir in den Vermarktungsprozessen ein. Dieser kann einen ersten Eindruck vermitteln und je nachdem unnötige Besichtigungen ersparen. Aber er ersetzt nie das Geschick einer guten Vermarkterin/eines guten Vermarkters betreffend Verhandlungen mit Interessenten oder die Sicherheit, welche diese der Verkaufspartei mit ihrem Fachwissen und ihrem Gespür für dessen Anliegen und Bedürfnisse geben können. Das ergibt letzten Endes das bessere Resultat für den Verkäufer.

Was meinen Sie mit besserem Resultat? Erreichen Sie denn so auch einen höheren Erlös für die Verkaufspartei?

Ja, einerseits ist der finanzielle Erfolg für die Verkäuferschaft höher. Aber auch die klar strukturierte Verkaufsabwicklung, inkl. einem rechtlich einwandfreien notariellen Vertrag tragen zu einem besseren Resultat bei. Es besteht die Sicherheit, dass nach dem Verkauf keine rechtlichen Probleme auftreten. Und: die Zufriedenheit des Kunden insgesamt ist einfach höher. Denn wir setzen uns vollumfänglich für die Interessen der Verkäuferschaft ein. Die Rollen sind klar verteilt. Die Verkäuferpartei weiss, welche Dienstleistungen wir für sie erbringen und wir wissen, von wem wir unser Honorar erhalten.

Referenzen

Nachfolgend eine Auswahl von durch uns verkauften Objekten. Aufgrund Ihrer spezifischen Anforderungen teilen wir Ihnen gerne entsprechende Referenzobjekte und -personen mit.



Weitere Immobiliendienstleistungen

Wir sind nicht nur Verkaufsprofis, sondern auch Ihr kompetenter Ansprechpartner für das gesamte Spektrum an Immobiliendienstleistungen.

Wir sind Ihr Fachspezialist in folgenden Bereichen:

- Immobilienbewertungen & Expertisen
- Liegenschaftsverwaltung (Wohn- und Geschäftshäuser)
- Bewirtschaftung von Mit- und Stockwerkeigentum
- Erstvermietung & Vermarktung von Neubauprojekten
- Promotion von Wohnprojekten
- Bautreuhandschaft
- Immobilienfinanzierung

Kontakt

Zollinger Immobilien
Postfach 13
3073 Gümligen

Büro:
Worbstrasse 237
3073 Gümligen

Telefon +41 (0)31 954 12 12
info@zollinger.ch
www.zollinger.ch

Öffnungszeiten
Montag – Freitag:
08.00 – 12.00 Uhr und
13.30 – 17.00 Uhr

Mitgliedschaften



Schweizer Immobilienschätzer-Verband

Ihre Immobilie verdient
eine massgeschneiderte Vermarktung