

Referenzen

Referenzen sagen mehr als Worte. Und ein offenes Wort sagt mehr als Werbetexte. Mit diesem Auszug aus unseren Tätigkeiten der zum Mehrwert Aller eng zusammen arbeitenden Bereiche und Makler möchten wir also nicht nur Ihr Vertrauen gewinnen, sondern Sie auch ermuntern, beim einen oder anderen unserer anspruchsvollen Auftraggeber eine neutrale Meinung über uns einzuholen. Weitere Auftraggeber aus unserer mittlerweile 20-jährigen Tätigkeit nennen wir Ihnen bei Bedarf natürlich sehr gerne.

Auftraggeber	Herausforderungen	Aktivität	Bereich involviert	Ergebnis	Kontaktperson
„Selbstverkäufer, Private und Mitbewerber“					
Anton und Maria Flück, Gundetswil	Erfolgreicher Versuch Eigenverkauf Erfolgreiche Vermarktung	- Vermarktungskonzept - Umsetzung	RE/MAX Residential RE/MAX Residential	erfolgreicher Verkauf zum Wunschpreis	Anton Flück 079 658 39 29
Fredy Heritsch, Seuzach	Verkauf EFH nach Selbstversuch +Makler („Billiganbieter“ Honorar)	- Vermarktungskonzept - Umsetzung / Vermarktung	RE/MAX Residential Gemeinschaftsgeschäft	erfolgreicher Verkauf in nur 2 Wochen!	Fredy Heritsch 052 335 26 41
Ernst Matzinger, Winterthur	Kauf Neubauwohnung bei uns, Basis dafür Verkauf bestehendes EFH	- Betreuung als Käufer - Vermarktungskonzept - Umsetzung	RE/MAX Residential RE/MAX Residential RE/MAX Residential	Kauf Wunschobjekt neu / Verkauf altes Objekt erfolgreich	Ernst Matzinger Malergeschäft 052 213 86 12
Theodor Keifer, CEO RE/MAX CH	Vermarktung MFH zum bestmöglichen Preis	- Vermarktungskonzept - Umsetzung	RE/MAX Commercial	erfolgreicher Verkauf über Verkaufsziel	Theodor Keifer 079 200 16 10
Adrian Schneider, BMC Baumagement	Verkauf grosses Gewerbeobjekt zum bestmöglichen Preis	- Vermarktungskonzept - Umsetzung	RE/MAX Commercial	erfolgreicher Verkauf an Investor	Adrian Schneider 052 209 07 20
Anita Patzen, Seuzach	Erfolgreicher Verkauf während 1 Jahr (betterhomes)/ Verkauf	- Vermarktungskonzept - Umsetzung	RE/MAX Residential	erfolgreicher Verkauf in 3 Monaten	Anita Patzen 052 335 37 46
Frieda Mussoi, Wiesendangen	Erfolgreiche Selbstverkäuferin altes DEFH mit Hilfe Sohn/Verkauf	-Vermarktungskonzept inkl. Renovationskonzept	RE/MAX Residential	erfolgreicher Verkauf innert Monatsfrist	Frieda Mussoi 052 337 15 62
Axel Seifert Andelfingen	Erfolgreicher Verkauf während 1 Jahr (selbst und betterhomes)	-Vermarktungskonzept -Umsetzung	RE/MAX Residential	erfolgreicher Verkauf innert 3 Wochen.	Axel Seifert 052 363 30 77

„Suchende und Bedürfnisse“

Verein SWOWI, Winterthur	Suche Objekt für Studentenwohnungen als Anlageobjekt (Stichwort: Camp Maximus)	- Suchkonzept - Umsetzung - Vermittlung	RE/MAX Commercial mit Netzwerk	erfolgreiche Objektvermittlung	Heinz Inglin swowi.ch
Beat und Simone Buser, Neftenbach	dringender Verkauf Eigenheim und dringende Suche Ersatz	- Vermarktungskonzept - Suchkonzept	RE/MAX Residential RE/MAX Residential	erfolgreicher Verkauf erfolgreicher Kauf am Wunschort (Kaltakquise)	Simone Buser 052 301 01 76
Christian Modl, Rechtsanwalt Winterthur	Suche Eigenheim und Verkauf altes EFH wenn Erfolg	- Suchkonzept - Vermarktungskonzept	RE/MAX Residential	erfolgreiche Suche aktiv erfolgreicher Verkauf	Christian Modl 079 671 73 62

„Kompliziert und herausfordernd“

Sulzer Vorsorge-Einrichtung, Winterthur	Baubewilligtes Projekt mit 60 Objekten (Miete und Kauf) kein Erfolg in der Vermarktung (Stichwort: Variatio)	- Standort- / Projektanalyse - Verkaufskonzept neu - rechtliche Vorbereitung - Umsetzung / Vermarktung	iku immobilien ag iku immobilien ag RE/MAX Residential	alles erfolgreich vermarktet in Zusammenarbeit mit der Verwaltung Sulzer Immobilien AG	Marco Corletto 052 260 33 00
Implenia Generalunternehmung, Dietlikon / Sulzer Immobilien AG, Winterthur	Baubewilligtes Projekt im Sulzer-Areal Stadtmitte Etappe 2: Kein Vermarktungserfolg durch Drittfirma, hohe Vorleistungen, „Rettung“ Vorleistungen und Realisierung für GU / Eigentümer (Stichwort: ZAG)	- Projekt- / Standortanalyse - Marketingkonzept neu - Vermarktungskonzept - Ausarbeitung Investorenmodell / -Angebot - Suche Mieter (Kanton ZH) - Vermarktung an Investor	iku immobilien ag iku immobilien ag iku immobilien ag RE/MAX Commercial RE/AMX Commercial	erfolgreiche Vermietung erfolgreicher Verkauf Realisierung ZAG	Marcel Brutschin 043 495 90 25 und Martin Schmidli 052 260 33 32
Ch. Hostettler GmbH Architektur-Büro, Waltalingen	Vorprojekt auf reserviertem Land in Diessenhofen: Sicherung Realisierung	- Standort- / Marktanalyse - Mitwirkung Projektentwicklung (Eigentum / Miete) - Verkaufskonzept / Produkt - Vermarktung	iku immobilien ag iku immobilien ag iku immobilien ag / RE/MAX Commercial	Verkauf an Investor und Realisierung durch Architekturbüro	Andreas Fürst 076 369 14 44

„Beratungen und mehr“

Gemeinde Elgg	Historisch relevantes, aber unrentables Objekt im Gemeindezentrum mit Restaurant: Quo vadis?	<ul style="list-style-type: none"> - Standort- / Objektanalyse - Vorgehenskonzept - Vortrag Gemeindeversammlung - Umsetzung / Vermarktung 	iku immobilien ag iku immobilien ag iku immobilien ag RE/MAX Residential	Schaffung Basis weiteres Vorgehen / erfolgreiche Umsetzung/Vermarktung	Margrit Kunz 052 368 55 63
Fenaco AG, Winterthur (Agrola)	Suche Standorte für Tankstellen im Kanton Tessin als Grundlage für Strategieentscheid	<ul style="list-style-type: none"> - Vorgehenskonzept - Einbezug Netzwerk - Vorprüfung - Angebotspräsentation 	RE/MAX Commercial RE/MAX Commercial Makler Netz RE/MAX RE/MAX Commercial	erfolgreich Standorte präsentiert / angeboten Strategieentscheid	Rolf Lehner 058 433 80 60
Concordia Krankenkasse, Luzern	Kontrolle und Vervollständigung Objektunterlagen Eigenbestand und Portefeuilleanalyse/Schätzung samt Empfehlungen	<ul style="list-style-type: none"> - Aktenbereinigung - Schätzungen Objekte - Portefeuilleanalyse und Empfehlungen 	RE/MAX Commercial RE/MAX Netzwerk RE/MAX Commercial	internes Grundbuch ist vollständig Planungsinstrument für Folgejahre	Urs Scholl 041 228 03 66
Kübler Heizöl AG, Winterthur	Portefeuilleanalyse samt Schätzung und Empfehlungen als Basis Strategieentscheide	<ul style="list-style-type: none"> - Schätzung alle Objekte samt Investitionsplan - Portefeuilleanalyse und Empfehlungen 	mehrwerk mehrwerk	Planungsinstrument für Folgejahre	Heinz Kübler 052 235 12 12
Sulzer Immobilien AG, Winterthur	Wertdefinition und Vorgehensvorschlag als Basis Strategieentscheid (Stichwort: Kesselhaus)	<ul style="list-style-type: none"> - Objekt- / Konzeptstudien - Kalkulationen - Empfehlung 	mehrwerk	Vorgehensinstrument für erfolgreiche Vermarktung	Martin Schmidli 052 260 33 32
Gemeinde Stäfa, Vormundschafts- Behörde	Beurteilung Kaufangebot / Ermittlung Potential Grundstück mit alter Villa in Brione s. Minusio, Tessin	<ul style="list-style-type: none"> - Standortanalyse - Wertermittlung - Vorgehenskonzept 	iku immobilien ag iku immobilien ag / RE/MAX Residential Lago Maggiore	Basis für Entscheid Vormundschaftsbe- hörde Kaufangebot	Katharina Schlegel 044 928 77 47

„Grosskunden und Entscheidungsträger“

Implenia Generalunternehmung, Dietlikon / Sulzer Immobilien AG	Baubewilligtes Projekt im Sulzer-Areal Stadtmitte mit 2 Etappen: Etappe 1: Wohnen (Miete) (Stichwort: Kranbahn)	- Vermarktungskonzept Etappe 1 - Umsetzung Erstvermietung	iku immobilien ag RE/MAX Residential	alles erfolgreich vermietet / Übergabe an Verwaltung WINCASA	Marcel Brutschin 079 371 87 77
Stadt Winterthur, Liegenschaften	Portfeuillebereinigung für städtische Pensionskasse Vermarktung 6 DEFH vermietet	- Vermarktungskonzept - Umsetzung / Vermarktung	RE/MAX Residential RE/MAX Residential	erfolgreicher Verkauf alle Objekte sozialverträglich und Gewinn	Erich Dürig 052 267 57 19
Robert Heuberger Holding AG, Winterthur	Portfeuillebereinigung Altbestand 9 Wohnungen unverkaufte Objekte aus MFH aus den 70-er Jahren (Umwandlung / Verkauf 1995), alle vermietet	- Vermarktungskonzept - Umsetzung / Vermarktung	RE/MAX Residential RE/MAX Residential mit Gemeinschaftsgeschäften Team	erfolgreicher Verkauf alle Objekte sozialverträglich und Gewinn	Pablo Caravatti 052 260 05 05
Migros Genossenschaftsbund Ostschw.	Vermarktung 3 MFH (Altbestand) zum bestmöglichen Preis	- Vermarktungskonzepte (Objekte teilweise mit Laden) - Umsetzung	RE/MAX Commercial	erfolgreicher Verkauf alle Objekte über Verkaufszielen	Urs Lengweiler 079 252 27 88

„Vermarktungen mit Mehraufgaben“

Gebrüder Schneider, Winterthur	Baubewilligtes Projekt als einfache Gesellschaft (MFH) in Winterthur: Realisierung ermöglichen und Aufteilung einfache Gesellschaft (Eigennutzung, Verkauf, Anlage)	- Vorgehenskonzept - Vermarktungskonzept - Begründung STWE - Umsetzung Konzept - Zuteilung an Gesellschafter	iku immobilien ag iku immobilien ag iku immobilien ag RE/MAX Residential / iku immobilien ag	erfolgreiche Konzeptumsetzung und Realisierung inkl. Teilung	Frank Schneider 052 375 13 93
Thomas Bucher, Architekt, Winterthur / Implenia Generalunternehmung	Verkauf Projekt MFH mit Eigentumswohnungen ab Plan	- Vermarktungskonzept - Vermarktung mit Werkvertrag	iku immobilien ag / RE/MAX Residential	erfolgreiche Umsetzung und Hürde ab Plan als Realisierungsbasis	Thomas Bucher 079 639 93 60

Gemeinde Stäfa, Vormundschafts-Behörde	Neue Vermarktung Objekt in Brione s. Minusio zum best-möglichen Erlös in Konkurrenz	- Vermarktungskonzept - Projektstudie - Vermarktung als Bauland	iku immobilien ag Minazzoli Architekt RE/MAX Residential	erfolgreicher Verkauf +12 % Mehrerlös und besser als Konkurrenz	Katharina Schlegel 044 928 77 47
Erbengemeinschaft Strässler, Seuzach	Verkauf Restaurant mit Bauland Verkauf Wald Partielle Erbteilung	- Standortanalyse - Vermarktungskonzept - Projektentwicklung - Begründung STWE - Umsetzung Konzepte - Partielle Erbteilung	iku immobilien ag iku immobilien ag iku immobilien ag RE/MAX Residential iku immobilien ag	Generierung maxi- male Erlöse / Mehr- werte für die Erben erfolgreiche Teilung	Monika Ender 052 316 24 72
Max Möckli, Transport und Unternehmungen Schlatt TG	Verkauf Bauland in der Gemeinde Schlatt TG	- Standortanalyse - Vermarktungskonzept - Anbindung Promotor - Einzelverkauf Land mit Haus	iku immobilien ag iku immobilien ag iku immobilien ag RE/MAX Residential	Einbezug auch Erb- recht und Liquidation Einzelfirma / Nachfolge- regelung	Max Möckli 079 672 72 34
BR Tec AG, Turben-Thal	Verkauf rund 10'000 m2 Bauland WG3 mit Altbestand Gebäude Inkl. Altlastbestand und inven- tarierte Bauten	- Standortanalyse - Projektentwicklung als Basis - Verkauf mit Implenia SG - Verkauf	iku immobilien ag RE/MAX Commercial RE/MAX Commercial	Generierung maximaler Erlös unter Berück- sichtigung Firmeninte- ressen und Steuern	Jan Koop 079 370 79 09
Rudolf Ehrbar, lic. iur + oec., Zürich	Vermarktung ca. 8'000 m2 Bau- land mit Altbestand Gebäude	- Vermarktungskonzept - Umsetzung / Vermarktung	iku immobilien ag RE/MAX Commercial	Generierung maxi- maler Erlös	Rudolf Ehrbar 079 669 58 16

Weitere Kurzkontakte für Auskünfte:

Albert Knaus, Implenia	078 673 34 94
Peter Brandenberger, Baugeschäft Flaach	079 672 36 04
Peter Manz, PewiHaus	079 336 14 36
Remo Cozzio, Cozzio Messer	052 269 30 00
Christian Modl, RA	079 671 73 62
Stefan Piotrowski, Architekt	079 351 30 00
David Gysel, Inprojekt AG	078 808 80 00
Thomas Hänzi, LeageManagement AG	079 431 39 74

RE/MAX Winterthur T +41 (0)52 264 50 50
iku immobilien ag F +41 (0)52 264 50 51
Katharina Sulzer-Platz 4 www.remax-winterthur.ch
CH-8400 Winterthur www.ikuol.ch

Jeder RE/MAX-Franchise- und Lizenznehmer ist ein rechtlich eigenständiges Unternehmen.