Foto: Mimmo Muscio

Unkompliziert, professionell und engagiert: Albert Bolliger geniesst das Vertrauen seiner Kundinnen und Kunden.

Mit Bolliger Immobilien zum erfolgreichen Hausverkauf

Seit zwei Jahren unterstützt Albert Bolliger mit seiner Firma Bolliger Immobilien Menschen aus der Region beim Verkauf ihrer Liegenschaft. Die Kundschaft vertraut auf seine fachliche Kompetenz, schätzt seine menschlichen Qualitäten und das gute Zeitmanagement.

Albert Bolliger, wie sind Sie zum Immobilienverkauf gekommen?
Architektur, Bauen und Verkauf sind mein Beruf und meine Leidenschaft. Über die Bauprojekte, die ich führte, wurde ich vermehrt von Kundinnen und Kunden angefragt, ob ich sie auch beim Verkauf ihrer Liegenschaft unterstützen könne. So bin ich in den Verkauf von alten und neuen Liegenschaften gerutscht und habe schliesslich vor zwei Jahren mein Unternehmen gegründet.

Jemand kommt zu Ihnen und möchte sein Haus oder seine Wohnung verkaufen. Wie gehen Sie vor?
Ich treffe mich mit den Kunden und schaue mir das Objekt gut an, die Lage, Umgebung, ÖV-Anschlüsse und alles, was für die potenzielle Käuferschaft von Interesse sein könnte. Als Architekt habe ich viel Wissen und Erfahrung, um die Qualität der Bausubstanz und des Ausbaus richtig zu bewerten. Für die Kundschaft mache ich danach eine Einschätzung, wieviel das Haus wert ist und schlage Verkaufspreise innerhalb einer vernünftigen Bandbreite vor. Es gibt viele Faktoren, die den Kaufpreis beeinflussen. Wir besprechen diese und die Kunden entscheiden sich im Gespräch mit mir für den Preis, den sie erzielen möchten. Danach kümmere ich mich um die gesamte Abwicklung, vom Internetauftritt, über die Dokumentation, die Verkaufsgespräche vor Ort bis hin zu den Vorbereitungen für die Beurkundung beim Notar.

> «Herr Bolliger ist sehr kompetent und verfolgt eine win/win Strategie. Wir fühlten uns immer gut beraten.»
>
> Walter Stirnimann

Nehmen wir an, ich erbe ein älteres Haus, das in seiner Zeit stecken geblieben ist. Gibt es dafür noch Käufer?
Selbstverständlich. Wichtig ist es, dass mögliche Käufer das Potential des Objektes sehen. Wenn ich ein älteres Haus zum Verkauf anvertraut bekomme, dann überlege ich für mich, wie ich das Gebäude oder die Wohnung sanieren würde und mache ein Sanierungskonzept. Ein Objekt lässt sich besser verkaufen, wenn das Sanierungspotential dokumentiert ist. Die Interessenten wissen dann auch, welche Kosten allenfalls auf sie zukommen, und es hilft ihnen dabei, ihre Bank von ihrem Projekt zu überzeugen.

Neben Ihrem fachlichen Wissen – worauf kommt es an, damit Sie beim Immobilienverkauf Erfolg haben?
Der Verkauf einer Immobilie ist oft eine sehr persönliche Angelegenheit. Die Kunden haben vielleicht ihr halbes Leben darin gewohnt und der Verkauf bedeutet eine Trennung. Da braucht es das nötige Fingerspitzengefühl. Das Vertrauen ist wichtig und auch die Sympathie. Ansonsten schätzen meine Kundinnen und Kunden, dass ich bei allen Schritten transparent und klar bin sowie sehr rasch und effizient handle.

Wann sind Sie zufrieden mit einem Mandat?
Zum einen natürlich, wenn ich das Ziel für den Auftraggeber erreiche und das Objekt zum vereinbarten Preis verkaufen kann. Meine Motivation ist dabei nicht, den möglichst höchsten Preis zu erzielen. Die Kunden sollen wissen, warum welcher Preis angemessen ist. Schliesslich sollen auch die Käufer mit dem Kauf glücklich werden. Das ist das andere, das ich wichtig finde: Der Hausverkauf soll für alle Beteiligten eine gute, positive Erfahrung und für beide Parteien ein Gewinn sein.

> «Albert Bolliger hat den Verkauf unseres Elternhauses äusserst professionell, empathisch, transparent und mit ständiger Erreichbarkeit abgewickelt. Eine ausgezeichnete Adresse für vetrauensvolle Zusammenarbeit!»
>
> Barbara Hägler

Was gefällt Ihnen besonders bei Ihrer Arbeit?
Eigentlich sind es die Menschen, die mich interessieren; die Frage, warum sie sich von ihrer Immobilie trennen. Ich schaue mir gerne ältere Liegenschaften an und erfahre mehr über deren Geschichte. Die gute Bauqualität von früher freut mein Architektenherz. So suche ich gerne nach Möglichkeiten, diese zu würdigen.

bolligerimmobilien
Ihre Immobilie – gemeinsam ein Ziel

Schwirtenstrasse 31, 4414 Füllinsdorf
078 246 51 51
info@bolligerimmobilien.ch, www.bolligerimmobilien.ch