

Mehr als nur Objekte und Online: Der regionale Immobilienrehand-Dienstleister bringt's

Liegenschaften sind so vielfältig wie das Leben – und die Bedürfnisse entsprechend individuell. Wer auf einen regionalen Immobiliendienstleister setzt, profitiert mehrfach: Von ausgewiesener Fachkompetenz, grosser Erfahrung, von persönlicher Beratung und einem massgeschneiderten Service mit Gesamtblick und Verlass.



**Andreas Schlecht, Gründer und Unternehmensleiter
as immobilien ag, Präsident SVIT Bern**

Unser Leben ist digitaler denn je. Welche Pluspunkte bietet da ein klassischer Immobiliendienstleister?

Andreas Schlecht: Liegenschaften sind keine Alltagsware. Sie sind komplex, unabhängig davon, ob es ums Kaufen, Verkaufen, Bewerten, Mieten oder Vermieten geht. Hinzu kommt, dass Immobilien bedeutende Vermögenswerte darstellen. Umso wichtiger ist ein vertrauensvoller Umgang damit. Es lohnt sich deshalb, mit dem persönlichen Immobilienbedürfnis auf einen ausgewiesenen Immobiliendienstleister zuzugehen. Selbstverständlich nutzt auch dieser die gängigen digitalen Tools. Vor allem aber bietet er umfassendes Fachwissen sowie grosse Erfahrung und kennt den re-

gionalen Markt dank vielen vertrauensvollen Kontakten bestens und mit Verlass.

Wie profitieren Kundinnen und Kunden von einem Rundum-Dienstleistungsangebot?

Die Bedürfnisse rund um Immobilien sind sehr individuell. Der Gesamtdienstleister kann das Passende bieten: Ob Vermarktungsleistungen, Vermietung oder Betreuung von Stockwerkeigentum, ob Nebenkostenabrechnungsservice, Wohnungsübergabe- oder abnahme, Markt- oder Verkehrswertgutachten, Liegenschaftsbuchhaltung, Mietzinsinkasso oder administrativer Support – kurz: individuelle Unterstützung in jeder Immobilienlebenslage. Und das immer mit dem Blick fürs Ganze und für Synergien.

Welche weiteren Vorteile haben etablierte regionale Anbieter?

Standardprozesse, wie Fixpreis-, Discount- und Onlineanbieter sie anwenden, führen selten zum optimalen Ergebnis. Bei Immobilien geht es immer auch um Emotionen, das Entscheidende geschieht von Mensch zu Mensch. Zur professionellen, transparenten Beratung gehört auch, auf allfällige Hürden hinzuweisen und diese zusammen mit der Kundschaft zu meistern. Zudem ist eine stets aktuelle Aus- und Weiterbildung zentral. Unsere Firma bildet seit Jahren mit Überzeugung Lernende aus. Damit schaffen nicht nur Perspektiven für junge Menschen, sondern sorgen auch dafür, dass unsere Kundschaft weiterhin stets up to date betreut wird. So wächst echte Beratungskompetenz mit Herz, Verstand und Erfahrung – Immobilienrehand eben!