



# Vermarktung von Immobilien – Verkauf und Vermietung

Eine Kernkompetenz der CONFIDA ist die Immobilien-Vermarktung, das heisst der Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Umfangreiches Fachwissen aus den Gebieten Bau, Recht, Betriebswirtschaft und Vermarktung sowie eine vertrauensvolle Beratung und die Kenntnisse über das Marktumfeld sind entscheidende Kriterien, von denen der CONFIDA-Kunde profitiert. Wird die Immobilie bestmöglich verkauft oder vermietet, ist dies für einen Liegenschaftsbesitzer eine wirtschaftlich entscheidende Grösse. Bei einem Verkauf meist die grösste Transaktion seines Lebens.

Interview: Johannes Kaiser

**bau:zeit** Herr Frick, die Vermarktung, das heisst der Verkauf und/oder Vermietung von Immobilien ist ein sehr komplexes Geschäft bei dem viele Faktoren mitwirken um erfolgreich zu sein. Was ist neben dem Immobilien-Know-how sowie den Kenntnissen des Marktumfeldes zusätzlich erforderlich?

**Armando Frick:** Die Immobilienvermarktung ist tatsächlich keine eindimensionale Aufgabe, sondern tangiert praktisch alle Fachgebiete einer Immobilie. Auf der einen Seite sind die Bedürfnisse des Liegenschaftsbesitzers und auf der anderen Seite jene des Käufers oder Mieters. Der Kunde möchte heute umfassend beraten sein. Die ganze Immobilienvermarktung ist zudem in einem komplexen Marktumfeld eingebettet. Wir von der CONFIDA verfügen intern über die entsprechenden Experten und ein langjähriges Know-how, um die Kunden zu beraten und für diese die beste Lösung zu erzielen.

**Spielen wir eine Fallbeispiel durch: Ein Liegenschaftsbesitzer erteilt der CONFIDA den Auftrag, bei seinem Mehrfamilienhaus das gesamte Vermietungsmanagement zu handeln. Was sind die Dienstleistungen der CONFIDA?**



Armando Frick, Bewirtschafter mit eidg. FA, Vizdirektor  
T. +423 235 83 72, armando.frick@confida.li

Anfänglich nehmen wir eine genaue Analyse betreffend der Lage, der Bausubstanz, des Ausbaustandards, des Raumprogramm, dem energetischen Konzept oder dem Unterhalt vor, um so im Kontext des aktuellen Benchmark die für den Eigentümer wie auch für den Kunden ökonomischste Lösung festzulegen. Wenn wir beispielsweise bei einem Neubau einer Liegenschaft von Anfang an involviert sind, können wir die Kriterien, die eine Liegenschaft hinsichtlich der späteren wirtschaft-

lichsten Wertanlage erfüllen muss, gezielt einbringen. Unsere Dienstleistungen reichen so beispielsweise bei Neubauprojekten vom Generalvermietungsmandat von Erstvermietungen bis hin zu Einzelmandaten und Bausteinen bei Fremdvermietungen.

**So profitiert der Kunde am meisten, wenn die CONFIDA bereits bei der Planung einer Immobilie involviert ist, sei dies bei einem Neubau, einer angedachten Sanierung oder Renovation?**  
Das ist der Idealfall. Die

» Der Vermarkter sorgt für einen erfolgreichen Abschluss und für eine nachhaltige Zufriedenheit von Verkäufer und Käufer. Diesem Anspruch stelle ich mich seit über 30 Jahren gerne.

CONFIDA kennt aufgrund ihrer jahrelangen Erfahrung im Liegenschafts-Business die Bedürfnisse des Eigentümers wie auch jene des Endkunden und letztlich das Marktumfeld. Von diesem Knowhow der CONFIDA profitiert der Kunde in seiner langfristig angelegten Wertanlage auf nachhaltige Weise. Beispielsweise sind unserer strategischen Liegenschaftsberichte mit Analyse und möglichen Szenarien von Bestandsbauten bei unseren Kunden sehr gefragt. Sodann wird die Immobilie auch substantiell neu positioniert auf dem Immobilienmarkt und die Erfolgchancen eines Verkauf oder einer Vermietung steigen.

**Bei einem Kauf oder Verkauf einer Liegenschaft ist man bei der CONFIDA ebenfalls bei der richtigen Adresse.**

Unsere Stärke ist auch hier unser Experten-Wissen, beispielsweise in der Schätzung und Bewertung von Liegenschaften und unser Beziehungsnetzwerk von Kaufinteressenten. Wir bringen potenzielle Verkäufer und Käufer zusammen, wir beraten, vermitteln, erstellen ein professionelles Verkaufs- oder Kaufs-Dossier, erledigen für unsere Kunden die Behördengänge, begleiten die Steuerthematik u.v.m. Wir leisten, wie sie sehen, einen rundum lückenlosen General-Support für einen erfolgreichen Verkauf einer Liegenschaft.

**Für den Verkäufer und auch für den Käufer ist jeweils viel Geld auf dem Spiel. Beraten Sie Ihre Kunden auch in Finanzierungsfragen bei Investitionen, Rückstellungen, Tragbarkeit oder Renditeerwartungen?**

Dies ist eine Kernaufgabe, da eine Immobilie auch immer eine Wertanlage mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen darstellt. Das Berechnen von langfristigen Renditen, die Erstellung von Jahres-Bilanzen und das Erstellen von Finanzierungsmodellen ist eine Aufgabe, die

wir gegenüber unseren Kunden mit grossem Verantwortungsbewusstsein ausführen. Komplexer ist die Beratung in Bewertungs- und Finanzierungsfragen bei Erbschaftsteilungen, wenn Liegenschaftsobjekte in eine Erbmasse gehen. Gerade bei Erbteilungen sind häufig die Immobilien die grössten Vermögenswerte

**Herr Frick, was ist aus Ihrer Sicht das Entscheidende einer erfolgreichen Immobilienvermarktung, einem Verkauf einer Liegenschaft oder einer Vermietung einer Wohnung?**

Es ist die Kommunikation, das Gespräch, das Vertrauen zu allen Partnern, die bei einem Liegenschafts-Geschäft tangiert sind, auf der persönlichen Schiene und das riesige Know-how, die Teamarbeit und die einschlägigen Markt-Kenntnisse der CONFIDA auf der fachlichen Ebene. Unsere Immobilienrechtshändler, Immobilienbewerter, Liegenschaftsverwalter, Bauleiter, Bautechniker oder ich als Immobilienvermarkter sind täglich bemüht, dem Anspruch der CONFIDA gerecht zu werden.

## Der Verkauf von Immobilien



Der Verkauf oder Kauf einer Liegenschaft ist oft kein alltägliches Geschäft. Eine fachliche Beurteilung der Immobilie, Kenntnisse des regionalen Marktes, ein fundiertes Wissen in Sachen Immobilienbewertungen oder Rechtskenntnisse zeichnen den kompetenten Immobilienvermittler aus. Die Vermarktung, die Präsentation und die Beratung mit dem richtigen Partner, dem Sie vertrauen können, entscheiden über Ihren Erfolg. Mit unserem Verhandlungsgeschick, den vorgemerkten Kundschaften und unserem generalistischen Blickwinkel sind wir überzeugt, Ihre Ansprüche zu erfüllen und Ihre Immobilie bestmöglich zu verkaufen.

### Unsere Dienstleistungen

Vermittlung/Verkauf von Liegenschaften aller Art, Bewertung von Liegenschaften, Erstellung von Verträgen, Behördenverkehr Dokumentation, Übergabe, u.v.m

Besuchen Sie uns auf unserem digitalen Portfolio [www.confida.li](http://www.confida.li)

## MIET-/ KAUFOBJEKTE



### CONFIDA Immobilien AG

Zollstrasse 32/34 | FL-9490 Vaduz  
+423 235 83 83 | [www.confida.li](http://www.confida.li)

[stephanie.bargetze@confida.li](mailto:stephanie.bargetze@confida.li)  
Direkt: +423 235 83 58



**3.5-Zimmerwohnung**  
Triesen, Meierhofstrasse 120  
Erdgeschoss, 79 m<sup>2</sup>  
CHF 1'660.00 inkl. HK+NK akonto



**3.5-Zimmerwohnung**  
Vaduz, Auring 9  
Erdgeschoss, 87 m<sup>2</sup>  
CHF 1'780.00 inkl. HK+NK akonto



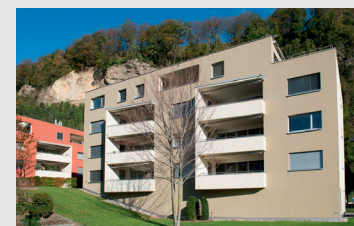
**3.5-Zimmerwohnung**  
Vaduz, Buchenweg 1  
3. Obergeschoss, 87 m<sup>2</sup>  
CHF 1'630.00 inkl. HK+NK akonto



**4.5-Zimmerwohnung**  
Triesen, Haldenstrasse 18  
Maisonette, 139 m<sup>2</sup>  
CHF 2'010.00 inkl. HK+NK akonto



**4.5-Zimmerwohnung**  
Vaduz, Landstrasse 115  
Attika, 108 m<sup>2</sup>  
CHF 1'950.00 inkl. HK+NK akonto



**4.5-Zimmerwohnung**  
Vaduz, Spaniagasse 5b  
1. Obergeschoss, 119 m<sup>2</sup>  
CHF 2'000.00 inkl. HK+NK akonto



**Einfamilienhaus**  
Triesenberg, Rüteltstrasse 3  
Baujahr 1999,  
erhöhte Wohnlage, 137 m<sup>2</sup>  
Kaufpreis: CHF 810'000.00



**Einfamilienhaus**  
Balzers, Wesle 13  
Baujahr 2010,  
ruhige Wohnlage, 100 m<sup>2</sup>  
Kaufpreis: CHF 850'000.00