

# Wir bringen Mensch und Immobilie zusammen

Ihr Immobilienpartner  
seit 1985.



Der Partner für Ihren Immobilien-Erfolg.  
Seit 1985.

Herzlich willkommen bei Walde. Sie lernen hier ein unabhängiges Familienunternehmen kennen, das seit Jahrzehnten für Vertrauen steht. Das Vertrauen tausender zufriedener Kunden in unser Know-how bei der Vermarktung von Immobilien. Das Vertrauen in unsere engagierten Mitarbeitenden, die sich mit Herzblut dafür einsetzen, Ihre Erwartungen zu übertreffen.

Wohnimmobilien, Anlageimmobilien und Neubauprojekte: Jeder Geschäftsbereich erfordert unterschiedliche Herangehensweisen, spezifisches Wissen und Erfahrung. Wir begleiten Sie als kompetenter Partner durch den Vermarktungsprozess – von A bis Z, für jeden Immobilientyp. Im offenen Dialog bestimmen wir mit Ihnen unser gemeinsames Ziel: Ihren Immobilien-Erfolg. Mit diesem klaren Fokus erfüllen wir unsere Mission: Wir bringen Mensch und Immobilie zusammen.



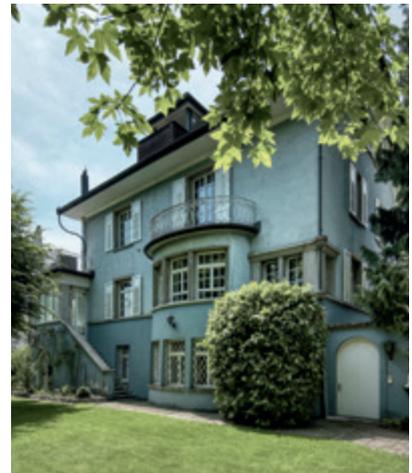
*G. Walde*     *C. Walde*     *M. Walde*

Gerhard E. Walde

Claudio F. Walde

Marianne Walde

Walde ist Ihr zuverlässiger Partner für alle Anliegen und Fragen rund um Immobilien.



Wohnimmobilien

Wohnungen  
Einfamilienhäuser  
Premiumimmobilien

Selbst bewohnt oder kürzlich geerbt? Der Verkauf einer Wohnimmobilie ist oft mit Emotionen verbunden. Wir begleiten Sie durch den Verkaufsprozess – mit professionellem Know-how, kühlem Kopf und warmem Herz.



Anlageimmobilien

Mehrfamilienhäuser  
Geschäftshäuser  
Grundstücke

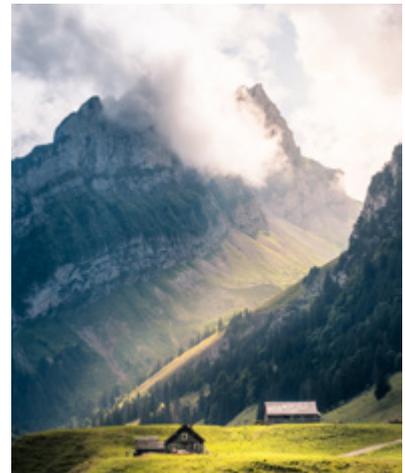
Sanieren, entwickeln, neuvermieten, erben und vererben, behalten oder verkaufen – als Besitzer einer Anlageimmobilie stehen Sie vor grossen Entscheidungen. Mit uns verlassen Sie sich auf die unabhängige Beratung ausgewiesener Experten.



Neubauprojekte

Beratung und  
Planung, Verkauf  
und Erstvermietung

Den Grundstein für Ihren Neubau-Erfolg legen Sie bereits in der Konzeptphase. Fundierte Bewertung der Chancen, eine optimale Strategie, innovative Vermarktungslösungen mit renommierten Partnern: Wir begleiten Ihr Projekt – von der Idee bis zum Bezug.



Ferienimmobilien

Ferienimmobilien  
im In- und Ausland

Wir arbeiten eng mit unseren Partnern vor Ort zusammen. So geniessen Sie die Vorteile und das Fachwissen von lokalen Experten – mit einem Schweizer Ansprechpartner Ihres Vertrauens.

# Unsere Dienstleistungen

58'000

aktiv suchende Interessenten

## Fundierte Marktwertschätzung

- Seriöse, marktgerechte Bewertung mittels professioneller Bewertungssysteme
- Ambitionierte und realistische Preisempfehlung, gestützt auf profunde Erfahrung und Kenntnis des lokalen Marktes



## Zielgruppengerechte Vermarktung

- Marktauftritt mit höchstem Qualitätsanspruch auf allen Kanälen; Verkaufsbroschüre, Print- und Internet-Inserate, Fotos. Bei Bedarf virtuelle Rundgänge, 3D-Grundrisse und innovative digitale Vermarktungstools
- Möglichkeit der diskreten Vermarktung über unser Kontaktnetz



Maximale  
Transparenz



## Grosses Netzwerk

- Wöchentlicher Newsletter an über 58'000 aktiv suchende Interessenten
- Grosse Datenbank mit qualifizierten Suchkontakten in der Schweiz und im Ausland
- Intensive Kontakte seit über 3 Jahrzehnten mit Partnern aus der Rechts- und Finanzbranche



## Ein Plus an Dienstleistungen

- Unterstützung bei der Suche nach einer passenden Ersatzimmobilie
- Grundstücksgewinnsteuer: Experten-Beratung zu Vorzugskonditionen



## Rundum sorglos

- Jeglicher Aufwand geht an uns: Besichtigungen, Betreuung der Interessenten, Beschaffen fehlender Unterlagen, Bonitätsprüfung, Aufbereiten des Kaufvertrags, Notariatstermin, Überwachung der Zahlungen und vieles mehr
- Maximale Transparenz für Sie dank regelmässigem und detailliertem Reporting



# Die einzelnen Schritte bis zum Verkauf Ihrer Immobilie

8



1

## Offertphase

### **Ermittlung des Marktwertes, Verkaufsauftrag**

Ihre Immobilie wird professionell und marktgerecht bewertet. Dabei erfassen unsere Mitarbeitenden das Potenzial Ihrer Liegenschaft gründlich. Nach Abschluss der Offertphase erfolgt die Unterzeichnung des Verkaufsauftrags.

2

## Mandatsaufbereitung

### **Vermarktungskonzept, Verkaufsdokumentation**

Aufbereitung der wichtigsten Merkmale und Verkaufsargumente, die Ihre Immobilie einzigartig machen; Festlegen der Zielgruppe für die erfolgreiche Positionierung und Erstellen der Verkaufsdokumentation.

3

## Verkaufsprozess

### **Vermarktungsaktivitäten, Besichtigungen, Reporting**

Präsentation Ihrer Liegenschaft mit zielgruppenorientierten Vermarktungsmassnahmen. Unsere Mitarbeitenden begleiten die Interessentinnen und Interessenten bei der Besichtigung, führen die Verkaufsgespräche und halten Sie mit regelmässigen Reportings auf dem aktuellen Stand.

4

## Abschlussphase

### **Kaufvertrag, Beurkundung**

Ist der passende Käufer, die passende Käuferin für Ihre Immobilie gefunden und die Reservationsvereinbarung unterzeichnet, wickelt Walde den gesamten Verkauf für Sie ab – von A bis Z.

Erst wenn Sie strahlen,  
sind auch wir zufrieden.



10





### **Vereinte Kompetenz**

Know-how im Haus und Zusammenarbeit mit ausgesuchten Partnern. Das heisst für Sie: Kompetenz aus einer Hand.

### **Grösse für Menschen**

Mehr als 8'000 vermittelte Immobilien, das sind über 16'000 zufriedene Kunden. Menschliche Grösse: Wir sind immer für Sie da.

### **Zukunft braucht Wissen**

Unsere Innovationskraft: viel Erfahrung, gute Grösse und ein diversifiziertes Team. Weil Zukunft Wissen braucht.

### **Lokal präsent, breit vernetzt**

Lokal von guten Verbindungen profitieren. Dank unserer breiten Vernetzung findet zusammen, was zusammengehört.

# Zufriedene Kunden

Ihre Zufriedenheit steht bei uns an erster Stelle. Ihr Vertrauen und die Wertschätzung bisheriger Kunden spornt uns an, auch Ihre Erwartungen zu übertreffen.



12

Verkauf  
Einfamilienhaus,  
Luzern  
Yvonne und  
Bernhard Zwiker

«Diese Referenzaussage erteilen wir sehr gerne, denn die Arbeit von Walde hat uns auf der ganzen Linie begeistert: sehr sympathisch, zuvorkommend und äusserst professionell. Die Beraterin, Karin Frappa, hat das wunderbar gemacht und den Verkauf innerhalb von kurzer Zeit perfekt durchgezogen. Da gibt es nicht die kleinste kritische Anmerkung. Das grosse Haus an schönster Lage auf dem Weinbergli haben wir übrigens bewusst verkauft, um uns nach dem Wegzug der Kinder häuslich zu verkleinern. Jetzt geniessen wir in einer schönen Dreieinhalbzimmer-Wohnung eine neue Freiheit und widmen uns unserem neuen, grossen Permakulturgarten.»



«Ein so spezielles Haus wie mein Elternhaus gehört für den Verkauf in professionelle Hände. Dies hat die überaus erfreuliche Zusammenarbeit mit Walde bestätigt. Das skulpturale Atrium-Einfamilienhaus unterliegt strengen Renovations- und Umbauvorgaben. Kapitalkräftige Käufer zu finden, die gewillt sind, dies einzugehen, war anspruchsvoll. Umso mehr waren mein Mann Moritz – der mich im Verkaufsprozess sehr unterstützt hat – und ich beeindruckt, wie umsichtig Walde das Mandat geführt hat und im Umgang mit den Kaufinteressenten war. Man spürt die grosse Erfahrung. Die Zuverlässigkeit und das respektvolle Auftreten haben uns von Beginn weg ein sehr gutes Gefühl gegeben. Das Resultat ist ein erfolgreicher Verkauf an neue Besitzer, mit denen wir sehr glücklich sind. Aufgrund der Professionalität und der Herzlichkeit des gesamten Teams haben wir uns schliesslich auch noch für einen Kauf mit Walde entschieden.»

Verkauf  
Atrium-Einfamilienhaus, Zürich  
Maya Leutert und  
Moritz Thommen



«Der Verkauf eines Eigenheims ist ja häufig mit dem Beginn eines neuen Lebensabschnitts verbunden. Gleichzeitig geht es um Investitionen und Planung. Umso wichtiger ist es, dass man gut beraten und begleitet wird, wobei für mich neben der Professionalität vor allem Vertrauen und Transparenz das A und O sind. In Walde hatte ich in jeder Beziehung den perfekten Partner gefunden. Sie haben es auf eine freundliche und verbindliche Art verstanden, eine transparente Zusammenarbeit aufzubauen. Was ich vom Erstkontakt bis zur Vertragsunterzeichnung beziehungsweise Beurkundung erlebt habe, ist eine echt gelebte Firmenkultur, die auf Freundlichkeit, Kompetenz, Klarheit und Engagement beruht. Das Ergebnis war ausgesprochen positiv: Das Einfamilienhaus war in kurzer Zeit verkauft. Ich bin froh, wurde mir Walde empfohlen. Die Chemie hat von Anfang an gestimmt.»

Verkauf  
Einfamilienhaus,  
Fisibach  
Dr. Beate Böckem

# Breit vernetzt

14



# Lokal präsent



1 Baden  
+41 56 520 70 70  
baden@walde.ch

7 Uster  
+41 44 905 40 90  
uster@walde.ch

2 Graubünden  
+41 81 544 81 71  
graubuenden@walde.ch

8 Zug  
+41 41 727 82 82  
zug@walde.ch

3 Kloten  
+41 44 534 61 61  
kloten@walde.ch

9 Zollikon, Anlageimmobilien  
+41 44 396 60 80  
anlageimmobilien@walde.ch

4 Luzern  
+41 41 227 30 30  
luzern@walde.ch

9 Zollikon, Neubau  
+41 44 396 60 10  
neubau@walde.ch

5 Sursee  
+41 41 929 59 59  
sursee@walde.ch

9 Zollikon, Hauptsitz  
+41 44 396 60 60  
zollikon@walde.ch

6 Thalwil  
+41 44 722 61 00  
thalwil@walde.ch

Hauptsitz  
Walde Immobilien AG  
Zollikerstrasse 65  
CH-8702 Zollikon  
+41 44 396 60 60  
info@walde.ch

**walde.ch**