



Die Gründer und Inhaber von Meilenstein, Christian Schoch (links) und Thomas Locher.

MEILENSTEIN FINANZ & BERATUNGS AG

DIE «BOUTIQUE» FÜR DIE VERMARKTUNG VON IMMOBILIEN

IHR LIEBLINGSLAUF IST DIE EXTRAMEILE – UND DIE MUSS HEUTE GEHEN, WER AN DEN KÜSTEN DES ZÜRICHSEES EINE IMMOBILIE ERFOLGREICH VERMARKTEN WILL. WOHIN DIE EXTRAMEILE FÜHRT UND WAS AUF DIESER ALLES MÖGLICH IST, ERFAHREN WIR IM INTERVIEW MIT DEN BEIDEN GRÜNDERN, THOMAS LOCHER UND CHRISTIAN SCHOCH, DER VERMARKTUNGSFIRMA MEILENSTEIN FINANZ & BERATUNGS AG.

DAS INTERVIEW FÜHRTE BEAT HÜRLIMANN

Meilenstein ist eine persönliche und inhabergeführte Boutique. Eine Boutique für die Vermarktung von Immobilien, in der zusammengeführt wird, was zusammengehört. Als kleines, dynamisches Team streben alle gemeinsam nach Perfektion und stellen höchste Qualitätsansprüche. Sie arbeiten Hand in Hand und geben jeden Tag motiviert

und engagiert ihr Bestes auf der Suche nach der perfekten Lösung für ihre Kunden. Ein Interview mit Thomas Locher und Christian Schoch.

«zürichRUNDSCHAU»: Thomas Locher, Christian Schoch, Sie streben nach der Goldmedaille und weisen dem Zufall die Tür. Worin unterscheidet sich Meilenstein von anderen Anbietern?



Ihr Lieblingslauf ist die Extrameile. Was ist da, wo andere nicht hingehen?

«Mittelmass» war noch nie unser Credo. Unser Ansporn ist es, für jede Frage die passende Antwort bereitzuhalten, und wenn uns die Beantwortung auf die Extrameile schickt, dann nehmen wir sie motiviert und sportlich in Angriff. Sie ist Beweis und zugleich das i-Punktchen unseres hohen Qualitätsanspruchs. Wir bleiben in Bewegung und generieren mit unserer Erfahrung eine nachhaltige Wertschöpfung, betreuen unsere Kunden individuell und bieten massgeschneiderte Lösungen an, um die richtigen Meilensteine zu setzen.

Sie beanspruchen für sich, den «Perfect Match» zu finden. Das tönt nach einem bestimmten Erfolgsrezept – mit welchen Zutaten?

Zuhören, umsetzen und unsere Erfahrung zielführend nutzen. Wir verbinden fundierte Marktkenntnisse, langjährige Erfahrung und die richtigen Kontakte mit den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden. All diese Zutaten prägen unser Denken und Handeln.

Welchen Rat geben Sie potenziellen Verkäufern, um Stolpersteine auf dem Weg zu ihrem «perfekten Deal» zu vermeiden?

Der Verkaufsprozess wird hinsichtlich emotionaler, rechtlicher wie auch fachlicher Aspekte oftmals unterschätzt oder ist Immobilienbesitzern nicht beziehungsweise zu wenig bekannt. Der «perfekte Deal» ist für uns ein Resultat langjähriger Erfahrung. Während ein professioneller Immobilienvermarkter Jahr für Jahr viele Immobilientransaktionen abwickelt, ist der Verkauf in Eigenregie in der Regel eine einmalige Sache und birgt vielschichtige Herausforderungen, mit denen so mancher nur einmal im Leben konfrontiert und somit Neuland betreten wird. Das kann teuer werden! Wir sind fest davon überzeugt, dass sich der Beizug eines qualifizierten Immobilienvermarkters für einen professionellen und sorglosen Liegenschaftsverkauf immer lohnt und sich auch finanziell für den Verkäufer auszahlt.

Doch wie erkennt man einen qualifizierten Immobilienvermarkter?

Indem man die Firma auf «Herz und Nieren» prüft; wie präsentiert sich das Unternehmen? Wie umfangreich sind die Angebote? Wie lange ist die Firma schon aktiv? Wie sehen die vertraglichen Bedingungen aus? Ist die Marktwerteinschätzung der Liegenschaft realistisch? Zudem empfehlen wir auf jeden Fall, Referenzen von kürzlich abgewickelten Verkäufen einzuholen. Mitgliedschaften in Immobilienverbänden unterstreichen die Seriosität der Firma und trennen die Spreu vom Weizen. Wir sind zum Beispiel Mitglied der Schweizerischen Maklerkammer (SVIT SMK Schweiz), welche sich für die Einhaltung höchster Qualitätsansprüche verpflichtet.

Und was geben Sie zukünftigen Käufern für den «Deal ihres Lebens» mit auf den Weg?

Seien Sie enthusiastisch, emotional und träumen Sie, aber entscheiden Sie erst, wenn Sie auch die sachlichen Aspekte, objektiven Fakten und konkreten Risiken kennen. Für Letzteres erweist sich oft eine fundierte Expertenmeinung als äusserst wertvoll – in jeder Hinsicht. Wir beraten gesamtheitlich von der Festsetzung des finanziellen Rahmens, über die Immobiliensuche und die Einholung von Finan-

- zierungsofferten bis hin zum Abschluss des Immobilienkaufs.

Auf dem Weg zum Ziel ist heutzutage eine Strategie erforderlich und sie liefern diese, passgenau.

-

Was gehört dazu?

Wir geben uns nicht mit der erstbesten Lösung zufrieden. Wir sind kreativ und denken stets in Szenarien und beraten Kunden offen, ehrlich und direkt – so wie wir selbst beraten werden möchten. →

Thomas Locher, Christian Schoch: Seit unserer Gründung vor 16 Jahren gibt es kein einziges Mandat, das nicht einer von uns Inhabern persönlich begleitet hat. Wir kennen unsere Mandanten und sind für sie direkte Ansprechpersonen. Das erschafft eine Vertrauensbasis und macht die Kommunikation und Zielerreichung äusserst effizient, effektiv und erfolgreich. Wir kennen die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden und können somit individuelle und passgenaue Strategien entwickeln und umsetzen.

Aber wer sucht, der findet. Weshalb bedarf es einer Boutique – warum nicht gleich in den «Landschaften» der bekannten Onlineplattformen suchen?

Nur wer richtig sucht, findet das Richtige. Auch wir nutzen die erwähnten Plattformen zur Kommunikation, doch sie stellen jeweils nur eine Momentaufnahme dar und können daher fehlende Markterfahrung nicht ersetzen. Wir sind seit jeher in Meilen und im Grossraum Zürich tätig, kennen somit jedes Immobilienterrain, seine Tücken und verborgenen Gefahren, aber auch die potenziellen Chancen. Gerade Letztere ermöglichen uns einen wertvollen Rück- und abwägenden Ausblick und dadurch eine solide, umfassende und kundenspezifische Beratung.

«NUR WER RICHTIG SUCHT,
FINDET DAS RICHTIGE.»



Neubauprojekt in Feldmeilen
Villa mit teilweiser Seesicht mit 300 m² Wohnfläche

Sie brechen auf, sondieren, entdecken und präsentieren Ideen, die das Wohlbekannte sprengen. Was treibt Sie dazu an und was begeistert Sie am meisten an Ihrer Arbeit?

Die Individualität. Kein Mandat ist gleich und jedes verbindet; Routine existiert nicht, sondern der Kunde und seine Bedürfnisse weisen den Weg – wir finden und gehen ihn. Es ist die Motivation des konsequenten Fortschreitens und Verbesserns, die unsere Freude und unseren Erfolg ausmacht. ■

Sie denken voraus und beantworten die Fragen Ihrer Kunden, bevor diese sie stellen. Was umfasst Ihr Servicepaket für Kunden, was decken Sie alles ab? ■

Wir bieten einerseits Lösungen für die Vermarktung und Entwicklung von Immobilien, erstellen andererseits Bewertungen und erarbeiten Konzepte fürs «Wohnen im Alter». Wir begleiten unsere Kunden durch alle Phasen des Lebens, geben ihnen Klarheit und eine Übersicht über mögliche Handlungsoptionen, denn Immobilien- und Finanzentscheide sind immer von grosser Tragweite und bedürfen einer durchdachten und klugen Strategie.

Stichwort «Wohnen im Alter»; Visionen treiben Sie an und wecken in Ihnen den Pioniersgeist. Sie haben erkannt, dass mit den Folgen des demografischen Wandels und der steigenden Lebenserwartung innovative, angepasste Wohnmodelle gefunden werden müssen. Mit welcher Dienstleistung können Sie Hausbesitzer unterstützen, bei welchen der Altbau zu gross wird?

Wir beobachten nur zu oft, dass der Umzug vom Einfamilienhaus in eine altersgerechte Wohnung oftmals so lange aufgeschoben wird, bis nicht mehr die eigenen Wünsche, sondern die Umstände entscheiden und den Wegzug bedingen. Letzteres versuchen wir zu verhindern, indem wir Eigentümern mit unserer Dienstleistung «Wohnen im Alter» eine auf die Bedürfnisse im Alter und finanziell optimal angepasste Eigenheimlösung bieten. Was gäbe es Schöneres, als im bisherigen Eigenheim und der gewohnten Umgebung die Zukunft, das Alter, zu geniessen? Wir haben eine Lösung dafür, mit der Hauseigentümer ihre altersgerechte Wohnsituation mitgestalten können – im neuen alten Zuhause.

Welches ist die grösste Wertschätzung, die Ihnen Ihre Kunden entgegenbringen?

«WIR GEBEN UNS NICHT MIT DER ERSTBESTEN LÖSUNG ZUFRIEDEN.»

Wenn uns bestehende Kunden, seien es ehemalige Verkäufer, aber auch die Käufer von Liegenschaften, weiterempfehlen, ist das für uns eine grosse Wertschätzung, aber auch Ansporn, unsere hohen Ansprüche an die Qualität unserer Arbeit weiterhin täglich motiviert und mit Freude umzusetzen. Kürzlich verglich uns Frau Natalie Spross, Inhaberin der Spross-Gruppe, mit einer seltenen, einheimischen Pflanze. Ein-

- mal eingesetzt, macht diese Pflanze die Gartenpracht vollkommen, die Freude darüber ist nachhaltig und hinterlässt eine bleibende Erinnerung. Ein wunderschönes Kompliment für Meilenstein!

Jede Zeit hat seine schönen Momente, aber die Ansprüche an eine erfolgreiche Immobilienvermarktung sind komplexer und schnelllebiger geworden. Wie werden Sie der Zeit gerecht?

Die erwähnte Komplexität und Schnelllebigkeit entsprechen dem heutigen Zeitgeist. Das Schlagwort ist Transparenz. Immobilien sind heute zugänglicher geworden und der Weg zu ihnen transparenter. Jedoch sind wir der Meinung, dass auch dort, wo die Ansprüche hoch und die Liegenschaften exklusiv sind, Immobilientransaktionen immer ein Austausch zwischen Menschen bleiben wird. Zumal Emotionen und Vertrauen nur durch Menschen, jedoch nicht durch neuartige technologische Entwicklungen vermittelt werden können. ■

meilenstein
DENKEN IN IMMOBILIEN

:: MEILENSTEIN FINANZ & BERATUNGS AG

Kirchgasse 28
CH-8706 Meilen
Telefon +41 (0)44 923 24 24
contact@meilenstein.ch

:: WWW.MEILENSTEIN.CH ::