

Ihre kompetente Partnerin für die erfolgreiche Vermarktung

Für Private und Investoren: Ein erfolgreicher Verkauf dank umfassendem Know-how



Tanja Berar, Geschäftsführerin Immooffice

Warum soll man Sie, Immooffice, als Immobilienpartnerin, bei einem Hausverkauf wählen?

Immooffice agiert mit erfahrenen Immobilienfachleuten. Seit über 15 Jahren sind wir für die Immobilien unterwegs, sei dies im Verkauf, in der



Verkauf, Vermietung, Begründung – WÜB Vorstadt
Laufen: 5 Eigentums- und 34 Mietwohnungen.

(Erst-)Vermietung oder Bewirtschaftung. Auch wenn unser Unternehmen an Jahren noch jung ist (Gründung 2010), verfügen wir über ein umfangreiches Know-how, fundiertes Fachwissen und ein grosses Gespür im Umgang mit Menschen. Ebenso über eine nicht zu unterschätzende Erfahrung im GU-Business, wodurch wir den Auftraggeber sehr häufig im komplexen Vertragswesen unterstützen können. Unser persönliches und uneingeschränktes Engagement wird von unseren Kunden sehr geschätzt.

Welche Tätigkeiten decken Sie ab?

Der Verkauf von privatem Wohneigentum oder Renditeliegenschaften sowie Erstvermietungen oder Vermietungen gehören grundsätzlich zu unseren Kerntätigkeiten. Es ist aber auch so, dass einige Investoren, Privatpersonen oder auch Geschäftspartner, die wir seit langer Zeit betreuen oder mit denen wir

Unsere Dienstleistungen im Überblick ...

- Verkauf und Vermittlung von Wohneigentum, Bauland und Renditeliegenschaften
- Umfassende Vermarktungskonzepte
- Vermietung (Erst- und Wiedervermietung)
- Bewirtschaftung von Mietliegenschaften und Stockwerkeigentum
- Miteigentums- und Stockwerkeigentumsbegründungen
- Finanzierungsvermittlungen

zusammenarbeiten, uns veranlasst haben, unsere Dienstleistungen stetig zu erweitern. Wir wollten ein Partner sein, der mehrere Dienstleistungen gleichzeitig erbringen kann. Die Vielfalt, die wir heute erbringen, ermöglicht uns eine ganzheitliche und objektive Sichtweise auf jede Liegenschaft und den hiesigen Immobilienmarkt und somit das Anbieten einer gesamtheitlichen Lösung aus einer Hand. Somit auch die individuelle Kundenbetreuung.

Was heisst konkret für Sie eine «individuelle Kundenbetreuung»?

Für die Liegenschaften, die uns zum Verkauf anvertraut werden, können

wir die gesamte Vermarktung von A – Z professionell und ansprechend aufgleisen. Unsere Ideen sind sehr willkommen und bei den Auftraggebern sehr geschätzt. Indem wir aber die Vorgaben und Wünsche der Auftraggeber berücksichtigen und integrieren, gehen wir gezielt auf die Bedürfnisse der einzelnen Kunden ein.

Immooffice

Development & Sale

Immooffice GmbH

Centralbahnplatz 12, 4051 Basel

Tel. 061 205 60 40

www.immooffice.ch