

Publireportage

Immobilienbewirtschaftung mit persönlicher Handschrift

Vanessa Meury führt mit der Immovisa GmbH ein junges Immobilienunternehmen, das sich in einem umkämpften Markt mit persönlichem Kontakt, Nähe zur Kundschaft und klaren Strukturen positioniert.

Vor drei Jahren gründete die eidgenössisch diplomierte Immobilienbewirtschafterin und -treuhänderin Vanessa Meury die in Solothurn ansässige Firma Immovisa. Erste Planungsschritte erfolgten im Sommer 2022, ein Jahr später begannen die operative Selbstständigkeit und der Umzug in ein Bürogebäude an der Gibelinstrasse in eigene Büroräume.

Inzwischen hat sich das KMU mit fünf Mitarbeitenden – Geschäftsinhaberin Vanessa Meury inklusive – ein ansehnliches Portfolio in der Liegenschaftsbewirtschaftung erarbeitet. Immovisa bewirtschaftet Liegenschaften vorwiegend im Raum Solothurn-Grenchen-Biel, mit einigen Ausreissern, wie sie mit einem Lachen sagt: «Wir haben auch ein Mandat im Oberaargau, in Huttwil, und in Brunnen im Kanton Schwyz.» Ziel sei es, in Luzern eine Zweigstelle zu gründen. Meurys Partner Olivier Gassler pflegt gute Kontakte in dieser Region, weshalb diese Idee naheliegt. Die Geschäftsfrau verfolgt diese Zielsetzung in Zwei- bis Drei-Jahresschritten.

Wachstum soll überschaubar bleiben

Der Schwerpunkt liegt auf der Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, ergänzt durch Beratungen, Bewertungen und punktuelle Verkaufsmandate. Bewusst setzt Meury auf ein überschaubares Wachstum. Ziel sei es nicht, möglichst viele Mandate anzunehmen, sondern jene sorgfältig und persönlich zu betreuen. Immovisa ist ein vergleichsweise kleines Unternehmen in einem Markt mit grossen Konkurrenten. Das sei auch von Vorteil, sagt die 28-jährige Unternehmerin. Ein kleines Team biete einen intensiveren Kundenkontakt. Telefonanrufe würden persönlich entgegengenommen, statt von einer Telefonzentrale an die zuständige Person weitergeleitet zu werden. «Bei uns im Team sind alle über die laufenden Geschäfte informiert und können so für eine effiziente Abwicklung sorgen», sagt Meury. Das bringe Vorteile im Kontakt mit den Mietern und den Behörden. «Mit dem persönlichen Kontakt können wir uns von der Konkurrenz abheben.» Das werde auch von den Hauseigentümern sehr geschätzt. «Wir sind bei allen Prozessen sehr



Das kompetente Team der Immovisa GmbH (v.l.): Nicole Gygax, Jean-Pierre Meury, Elena Dumler, Vanessa Meury und Olivier Gassler. Bilder: Oliver Menge

schnell und Probleme werden rasch gelöst.» «Die Anforderungen an die Branche wachsen ständig», sagt Meury. Bei Immobilienbewirtschaftern würden immer mehr Fähigkeiten vorausgesetzt, und die Mieterschaft sei anspruchsvoller geworden. Oft fehle hier das Verständnis, häufig auch bei Dingen, die man schlicht nicht ändern könne oder die nicht in die Verantwortung der Immobilienverwaltung fielen. «Mails werden sehr schnell und sehr häufig geschrieben und haben oft einen sehr fordernden Tonfall. Da müssen wir noch lernen, uns abzugrenzen», sagt Meury.

Im Vorstand des SVIT Solothurn

Diese branchenweiten Herausforderungen sind auch ein Grund für Vanessa Meurys Engagement im Vorstand des SVIT Solothurn, dem kantonalen Fachverband der Immobilienwirtschaft und Teil des Schweizerischen Verbands der Immobilienwirtschaft. Der SVIT unterstützt seine Mitglieder im beruflichen Alltag mit praxisnahen Weiterbildungsangeboten, Fachinformationen und Erfahrungsaustausch.

Der Verband vermittelt aktuelles Wissen zu rechtlichen, wirtschaftlichen und technischen Fragen rund um Bewirtschaftung, Vermarktung und Entwicklung von Immobilien. Ziel ist es, professionelle Standards zu fördern und Eigentümern wie auch Mietern verlässliche, qualitätsorientierte Dienstleistungen zu sichern. Nun will man durch Aktionen über Social Media den Verband bekannter machen und die Branche gezielt fördern. Das beinhalte auch, das Verständnis bei der Mieterschaft zu stärken. Denn letztlich sei man an einem guten Verhältnis und einer raschen Abwicklung von Problemen interessiert.

Die bürokratischen Hürden seien in den letzten Jahren nicht kleiner geworden – im Gegenteil, sagt Meury. Aktuelle Themen wie steigende regulatorische Anforderungen, die Formularpflicht bei Anfangsmietzinsen oder neue Vorgaben im Mietrecht beschäftigten die Branche stark. Auch wenn gewisse Regelungen aus Sicht der Mieterschaft auf den ersten Blick positiv erschienen, hätten sie für Bewirtschaf-



«Wir sind stolz darauf, unseren Kunden einen hervorragenden Service und eine umfassende Beratung anzubieten.»

Vanessa Meury, Geschäftsleitung
Eidg. dipl. Immobilientreuhänderin
meury@immovisa.ch

ter und Eigentümer teilweise erhebliche Auswirkungen auf den administrativen Aufwand und die Rechtssicherheit. Parallel dazu schreitet die Digitalisierung weiter voran. Digitale Tools erleichtern Abläufe, ersetzen aber den persönlichen Kontakt nicht vollständig. «Die Technik hilft, effizienter zu arbeiten, aber Vertrauen entsteht immer noch im direkten Gespräch», sagt Meury.

Längerfristig hat die Immobilienfachfrau den Traum, ein Projekt von A bis Z durchzuführen: selbst zu bauen und die Bewirtschaftung oder den Verkauf abzuwickeln. Das bleibe ein spannendes Ziel, zumal sie an der Quelle sei. Bis sie jedoch an ein geeignetes Objekt gelange, wolle sie sich stärker darauf konzentrieren, Verkäufe anzukurbeln und Bewertungen durchzuführen. Zusammen mit ihrem Team versucht sie jeden Tag, das Beste zu geben und den Erwartungen gerecht zu werden. «Es macht auch umso mehr Spass, mit einem motivierten Team an einem Strang zu ziehen und gemeinsam Ziele zu erreichen.»

Verkauf

Die Immovisa GmbH bietet eine massgeschneiderte Lösung für jeden Immobilienverkauf. Sie arbeitet eng mit den Kunden zusammen, um deren individuelle Bedürfnisse und Anforderungen zu berücksichtigen.

Die Immovisa GmbH übernimmt alle Aspekte des Verkaufsprozesses, einschliesslich der Erstellung der Verkaufsdokumentation, der Durchführung von Besichtigungen, der Abwicklung von Verträgen und der generellen Begleitung des Kunden. Sie stellt sicher, dass die Kunden jederzeit über den Fortschritt des Verkaufsprozesses informiert sind und dass ihre Bedürfnisse und Anforderungen erfüllt werden.

Das Ziel von Immovisa GmbH ist, einen reibungslosen und stressfreien Verkaufsprozess zu bieten, der auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Sie möchte den Kunden einen Service auf höchstem Niveau bieten, der auf Zuverlässigkeit, Transparenz und Professionalität basiert.

Wer den Verkauf einer Immobilie erwägt – sei es aktuell oder in naher Zukunft –, sollte eine Beratung bei der Immovisa GmbH in Anspruch nehmen oder eine Offerte anfordern.

Bewertung

Ist eine professionelle Bewertung der eigenen Immobilie gewünscht? Dann ist man bei der Immovisa GmbH genau richtig. Die Kunden bekommen eine fundierte und detaillierte Analyse des Marktwerts ihrer Immobilie.

Die Immobilienexperten sind auf die Durchführung von Bewertungen spezialisiert und nutzen eine Kombination aus umfangreichen Marktanalysen und lokalem Fachwissen, um eine realistische Schätzung des Marktwerts der Immobilie zu erstellen.

Es gibt verschiedene Gründe, um eine Liegenschaft bewerten zu lassen:

- Verkauf
- Nachlassregelung
- Vermögensteilung
- Hypothekenverlängerung
- und anderes mehr

Wer eine professionelle Immobilienbewertung wünscht, darf sich gerne an die Immovisa GmbH wenden.

IMMOVISA

Immovisa GmbH
Gibelinstrasse 25, 4500 Solothurn,
Tel. 032 510 29 10, info@immovisa.ch,
immovisa.ch

