



**Die Winterthurer Niederlassung hat unter den rund 1400 REMAX-Filialen in Europa im Jahr 2009 den 8. Platz erreicht. Seit neun Jahren ist sie in der Schweiz die Nummer eins.**

**Gabriele Rizzo, Sie sind als dipl. REMAX-Experte Liegenschaftsmakler und stellvertretender Geschäftsführer bei REMAX Winterthur. Welches sind die Kriterien des REMAX-Ratings?**

Das REMAX-Rating geht nach Umsatz. Unser 8. Platz ist deshalb besonders beachtenswert, weil es noch einige grössere Filialen als unsere gibt, die hinter uns platziert sind.

**Worauf führen Sie den grossen Erfolg zurück?**

REMAX ist das weltweit grösste Unternehmen im Immobilienhandel. Damit verfügen wir auch über das

*Ich habe letztes Jahr Gabriele Rizzo beauftragt, meine Eigentumswohnung in Winterthur zu verkaufen. Alles, was er mir versprochen hat, wurde eingehalten und ich bin mit seiner Leistung überaus zufrieden und empfehle ihn gerne weiter.*

*Piero Fornasier, Winterthur*

bestausgebaute Netzwerk. Durch die Vernetzung im Verbund multipliziert sich der Verkaufserfolg. Wir bieten unseren Kundinnen und Kunden einen umfassenden Service. Das spricht sich herum. Wir erhalten sehr viele Aufträge durch «Mund-zu-Mund-Propaganda». Die Mitarbeiter verfügen über ein sehr grosses know-how (eidg. dipl. Immobilien-treuhänder, Inhaber Notarpatent) und kennen den Markt im Detail.

**Wodurch unterscheidet sich Ihr Service von den Mitbewerbern?**

Wir verstehen uns nicht als «Liegenschaftenhändler», sondern als Berater unserer Kunden. Bevor wir einen Vertrag abschliessen, machen wir eine fundierte Marktwertermittlung. So weiss der Kunde, was er zu erwarten hat. Durch unsere kontinuierliche Betreuung und unsere transparente Auftragsabwicklung weiss der Kunde jederzeit, wofür er be-

zahlt. Wir arbeiten ausschliesslich auf Erfolgsbasis. Das heisst, dass der Kunde nur bezahlt, wenn wir seine Liegenschaft auch erfolgreich verkaufen oder finden. Zudem unterliegen REMAX-Makler einem sehr strengen Ehrenkodex.

**«Ich bin schneller!», versprechen Sie ihren Kunden. Was heisst das konkret?**

Es geht nicht nur um die Schnelligkeit des Verkaufserfolges. Aber wenn all die vielen Dinge, die mit einem Liegenschaftshandel verbunden sind und sich gerne in die Länge ziehen – Kaufverhandlungen, Reservations- und Kaufverträge, Beurkundung, Eigentumsübertragung und Übergabe – schneller abgewickelt werden, kann man enorm viel Zeit gewinnen.

**Wie ist die Situation auf dem Liegenschaftsmarkt in der Region Winterthur?**

Der Markt läuft gut. Aber es ist sehr wichtig, dass man von Anfang an mit einem marktgerechten, realistischen Preis auftritt.

**Wie ist Ihre Kundschaft zusammengesetzt?**

Wir betreuen hauptsächlich Privatkunden. In letzter Zeit nehmen aber



Bild: z.V.g.

**Gabriele Rizzo, REMAX-Liegenschaftsmakler: «Ich bin schneller.»**

auch immer mehr Generalunternehmer unsere Dienste in Anspruch.

**Sie sagen, dass der «umfassende Service» eines Ihrer Erfolgsrezepte sei. Was umfasst dieser Service?**

Das beginnt, wie schon gesagt, mit einer fundierten Marktwertermittlung. Dann beginnt die Marktbearbeitung, d.h. das aktive Suchen einer Käuferschaft. Dann führen wir die Verkaufsverhandlungen, erstellen Reservations- und Kaufverträge, organisieren die Beurkundung, die Eigentumsübertragung und die Übergabe der Liegenschaft. Im Klartext heisst das: Der Kunde wird unterstützt, bis wirklich das letzte Detail definitiv «unter Dach und Fach» ist.

*Interview: kra.*

Anzeige

# Damit der Natur nicht die Puste ausgeht...

## Liste

# 6

## Matthias Gfeller wieder in den Stadtrat

Wahlen 7. März 2010



junge grüne



GRÜNE  
Grüne Winterthur