

## Fürs Wertvollste nur das Beste: Persönliche Beratung beim Immobiliengeschäft

**Liegenschaften sind hohe Vermögenswerte. Für den Verkauf oder Kauf eines Eigenheims lohnt es sich deshalb, auf eine fachkundige und persönliche Beratung zu setzen. Denn nur im direkten Kontakt entsteht das Vertrauen, das es für ein erfolgreiches Immobiliengeschäft braucht.**



*Peter Mäder, Leiter Immobilienverkauf und Geschäftsleitungsmitglied as immobilien ag*

Digitalisierung und zunehmend auch Künstliche Intelligenz prägen unseren Alltag. Braucht es da für den Verkauf oder Kauf einer Liegenschaft überhaupt noch eine Immobilienfachperson? «Es braucht sie mehr denn je», ist Peter Mäder, Leiter Immobilienverkauf und Geschäftsleitungsmitglied der as immobilien ag, überzeugt. Die seit über 23 Jahren erfolgreich am Markt tätige, regional verankerte Immobiliendienstleisterin ist immer am Puls der Zeit und nutzt auch digitale Tools. «Doch das Entscheidende passiert immer noch von Mensch zu Mensch», weiss Peter Mäder aus Erfahrung.

### Vertrauen entsteht nur im direkten Kontakt

«Die Anliegen und Wünsche von Kundinnen und Kunden kommen nie so klar zum Ausdruck wie im direkten Kontakt, etwa bei einer Besichtigung», sagt Peter Mäder. Nur eine versierte Immobilienfachperson verfügt über das nötige Sensorium, um die Bedürfnisse sowohl der Verkäuferschaft als auch der Interessenten präzise zu erfassen und so eine lösungsorientierte und passgenaue Beratung zu bieten. Peter Mäder: «Das persönliche Gespräch legt den Grundstein für das unverzichtbare Vertrauen, das auf digitalem Weg nie im selben Ausmass entstehen kann. Ein Immobiliengeschäft ist eine individuelle und komplexe Angelegenheit – und Vertrauenssache, schliesslich geht es um grosse Vermögenswerte.»

### Verlässlicher Partner auch nach Verkaufsabschluss

Für den erfahrenen Immobilienprofi Peter Mäder endet die persönliche und fachkompetente Beratung nicht mit der Beurkundung oder Schlüsselübergabe. «Als as immobilien ag bleiben wir auch über den Verkaufsabschluss hinaus ein verlässlicher Partner», betont er. Das so nachhaltig gefestigte Vertrauen äussert sich etwa in guten Kundenbewertungen oder Weiterempfehlungen – und nicht selten in einem erneuten Auftrag. Dass ein solcher wieder mit persönlicher Betreuung und Beratung ausgeführt wird, ist für Peter Mäder selbstverständlich. Ganz nach dem Motto: Fürs Wertvollste nur das Beste.