

SCHENK IMMOBILIEN – Stephan Schenk und sein Team haben sich in den letzten 20 Jahren einen Namen gemacht als renommierte Makler im Kanton Bern. Das KMU kümmert sich um alle Belange der Kundschaft und vertraut dabei auf ein starkes Netzwerk, Erfahrung und Know-how, gepaart mit den typischen Schweizer Werten von Swiss Label.

Immobilien vermitteln mit Empathie

Stephan Schenk ist seit 1999 in der Immobilienbranche tätig und kennt sich bestens aus. 2007 hat er den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt und seine eigene Firma in Bern und Thun gegründet. «Seit September 2019 sind wir eine GmbH mit fünf Mitarbeitenden. Wir sind stetig am Wachsen», so Stephan Schenk. Als Makler im Kanton Bern kennt er die Charakteristik der Region genauso wie die Anforderungen an Verkäufer und Interessenten. Zum Hauptstandbein gehört die Vermittlung von Immobilien. «Wir vermieten nicht, wir sind ausschliesslich im Verkauf tätig und können uns so auf unser Kerngeschäft konzentrieren», konkretisiert Schenk. Das KMU ist agil aufgestellt, hat flache Hierarchien, was direkte, flexible Wege ermöglicht. «Das ist eine unserer Stärken. So können wir äusserst schnell auf Veränderungen – wie zum Beispiel die Pandemie – reagieren.»

Verkaufsformel mit Pfiff

Die Kunden werden von A bis Z betreut: Dazu gehören sämtliche Dienstleistungen von der Organisa-

tion der notariellen Beurkundung bis hin zur Schlüsselübergabe an die neuen Eigentümer. Für die Kunden einen möglichst guten Preis zu erzielen, hat natürlich Priorität. «Dafür haben wir die 3B-Verkaufsformel mit den drei wesentlichen Punkten Bewerten, Bewerben, Betreuen entwickelt», sagt Schenk. Und er ergänzt: «Selbstverständlich sind wir auch nach Verkaufsabschluss noch für unsere Kunden da.» Für einen erfolgreichen Immobilienverkauf ist die richtige Verkaufsstrategie wesentlich. «Ein Objekt muss gut präsentiert werden, aber auch die Nachteile des Objektes müssen kommuniziert werden», so Schenk.

**«GRÖßERE
WOHNUNGEN UND FREI
STEHENDE EINFAMILIEN-
HÄUSER SIND ZURZEIT
SEHR GEFRAGT.»**

Als zuverlässiger Makler ist Schenk pünktlich, ehrlich und allzeit gut erreichbar und verfügt über viel Em-



Stephan Schenk ist ein Verkaufsexperte für Immobilien mit viel Erfahrung und Know-how und ein echtes Berner Urgestein, bei dem ein Handschlag noch etwas wert ist.

Bilder: zVg

ANZEIGE



Gemeinsam mit Swiss Label für mehr Schweizer Qualität!

Werden Sie Mitglied und schützen Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen.



Swiss Label ist die Gesellschaft zur Förderung von Schweizer Produkten und Dienstleistungen. Das seit 1917 bestehende Label der Armbrust ist sowohl in der Schweiz, als auch in wichtigen Exportländern geschützt. Produkte und Dienstleistungen unsere Mitglieder stehen für Schweizer Qualität, Tradition, Zuverlässigkeit und Sicherheit.

Folgen Sie uns auf den sozialen Medien!

swisslabel.ch



pathie für seine Kundschaft. «In unserem Metier haben wir auch immer ein offenes Ohr für die Alltagsorgen und -Nöte – es ist wichtig, zu zuhören, wie unsere Kunden leben, was ihre Gewohnheiten sind, etc., um die richtige Immobilie für sie zu finden.» Das Spektrum der Kundschaft ist breit gefächert und reicht von älteren Paaren, die ihr grosses Haus gegen eine weniger aufwendigere Wohnung eintauschen wollen, über Paare, die nach einer Trennung sich von ihrer Liegenschaft trennen wollen oder müssen, bis hin zu Erbgemeinschaften etc.

Virtuelle 3D-Rundgänge

Die Pandemie beeinflusst auch in der Immobilienbranche den Markt. «Grössere Wohnungen und frei stehende Einfamilienhäuser mit einem grossen Garten sind zurzeit gefragt», weiss Schenk. Zu den begehrten Wohnlagen in der Region Bern gehören das Zentrum um Bern, Thun und Biel sowie auch das Aare- und Gürbetal. Schenk Immobilien ist bestens vernetzt und verfügt über ein starkes Netzwerk von Notaren, Baufirmen und Steuerexperten, um noch professioneller agieren zu können.

Hohe Qualität und Innovation gehören ebenso zur Firmen-DNA. Unter Innovation versteht Schenk, stetig den Fokus auf den schnelle-

bigen Markt zu richten, ihn zu beobachten, Schlüsse daraus zu ziehen und so die Leistungen für die Kunden zu optimieren. So arbeitet Schenk Immobilien als einer der ersten Berner Makler in der Branche als Partner mit Matterport zusammen, um seinen Kunden die Liegenschaften mit virtuellen 3D-Rundgängen zugänglich zu machen. «Dabei können wir unseren Käufern ermöglichen, ihr zukünftiges Zuhause hautnah zu erkunden», so Schenk. «Die Kamera dazu war eine grosse Investition, ebenso ist diese Art der virtuellen Immobilienbesichtigung sehr zeitintensiv – eine moderne Drohne ist in unserem Business aber ein Must», stellt Schenk fest. «Damit wir wettbewerbsfähig bleiben, müssen wir sowohl bezüglich Infrastruktur als auch in der Vermarktung der Objekte ständig up to date sein und uns laufend verbessern», betont Schenk. «Auch das Partnernetzwerk wird stetig ausgebaut, um sowohl Verkäufern als auch Käufern flexible Dienstleistungen zu bieten.» Mit der Mitgliedschaft bei Swiss Label unterstreicht das KMU seine hohen Qualitätsansprüche, steht die Markenschutzorganisation doch für typische Schweizer Werte wie Vertrauen, Transparenz und Qualität und eine grosse Portion Swissness.

Corinne Remund

www.schenk-immo.ch



Die langfristige Zufriedenheit der Kunden ist dem Team der Schenk Immobilien Bern ein grosses Anliegen.