

Nicole Holdener setzt auf Harmonie

Nicole Holdener, Inhaberin und Geschäftsführerin der HIT Holdener Immobilien-Treuhand, ist Geroldswilerin und betreibt ihr Immobilien-Unternehmen in Geroldswil. Sie fühlt sich mit der Gemeinde und ihren Einwohnerinnen und Einwohnern verbunden. An einem sonnigen Nachmittag im Juni trafen wir sie im Restaurant Center Court des Tennisclubs Geroldswil zum Gespräch.

Frau Holdener, spielen Sie Tennis?

Nein, ich spiele kein Tennis. Aber mir gefällt dieser Ort. Der Tennisplatz Geroldswil befindet sich direkt an der Limmat. Gehe ich mit Tara, meiner Schäferhündin, spazieren, kehre ich hier gerne ein.

Welche Beziehung haben Sie zu Geroldswil und seinen Einwohnerinnen und Einwohnern?

Ich wohne seit 1994 in Geroldswil und fühle mich hier sehr wohl. Das Naherholungsgebiet mit dem Altberg im Norden und der Limmat im Süden ist wunderschön, die Menschen sind herzlich. Man kennt sich und spricht miteinander. Fröhlich morgens in der Bäckerei Frei bei einem Berliner, später beim Einkaufen, nachmittags hier im Restaurant des Geroldswiler Tennisclubs oder auch im Restaurant Werd in der Fahrweid.

Wann wurde die HIT Holdener Immobilien-Treuhand gegründet?

Meine HIT Holdener Immobilien-Treuhand gründete ich 2017 in Geroldswil.

Wie wurden Sie Expertin rund um die Immobilie?

Die Lehre machte ich bei einem grossen Immobilienmakler in der Region. Danach arbeitete ich 30 Jahre bei grossen Immo-



Nicole Holdener – Immobilienberaterin mit Hang zur Perfektion

bilienunternehmungen, verwaltete private und institutionelle Wohn- und Geschäftsimmobilen. Zusätzlich bildete ich mich zur Immobilientreuhänderin, Immobilienbewirtschafterin und Immobilienmaklerin weiter.

Der Verkauf von Immobilien – Ihr Steckbrief?

Das erste Immobilienobjekt verkaufte ich lange vor meiner Firmengründung. Auch Verwandten und Bekannten stehe ich – wenn es um Immobilien geht – seit vielen Jahren mit Rat und Tat zur Seite. Beim Verkauf greifen viele Rädchen ineinander: die Recherche zum Objekt, die Vermarktungsstrategie, die Kommunikation mit den möglichen Hauskäufern. Auch gut: Der Hausverkauf hat einen Anfang und ein Ende. Ist der Kaufvertrag unterschrieben, erfüllt mich das mit Stolz.

Worauf ist beim Verkauf einer Immobilie speziell zu achten?

Zu den harten Faktoren gehören die Erfassung des Objektzustands, die marktgerechte Schätzung des zu erwartenden Verkaufspreises, Recherchen zu früher erfolgten Sanierungen oder zu allfällig vorhandenen Baureserven und so weiter. Die meisten meiner Kunden haben viele Jahre in ihrem Haus gewohnt und dazu eine starke Bindung aufgebaut. Ihnen liegt am Herzen, für ihr Haus einen Käufer zu finden, der passt, nicht nur wegen des Erlöses. Deshalb sind mir die weichen Faktoren genauso wichtig wie die harten, sprich, die Entwicklung einer harmonischen Beziehung zwischen Käufer und Verkäufer. Beide sollen sich im Rahmen des Verkaufs- und Kaufprozesses wohl und nicht übervorteilt fühlen. Darauf lege ich Wert.

Wie unterscheiden sich Ihre Modelle «Haus- oder Wohnungsverkauf durch Sie» oder «Unterstützung beim Verkauf im Rahmen eines Stundenhonorars»?

Menschen, die emotional an ihrem Objekt hängen, über wenig Zeit verfügen oder kein Interesse haben, den Verkaufsprozess vorzubereiten und durchzuführen, sind gut beraten, den Verkauf an mich zu delegieren. Für alle anderen gilt: Gerne unterstütze ich sie.

Welche Leistungen bietet Ihr Unternehmen nebst Haus- und Wohnungsverkauf zusätzlich an?

Für den privaten Hauseigentümer suche ich neue Mieter, mache Wohnungsabnahmen, betreue das Mahnwesen, biete Rechtsberatung an und weiteres mehr. Auch interessant: Ich mache für ihn die Ferienvertretung.

Worin unterscheidet sich Ihre Immobilien-Boutique im Vergleich zu grossen Immobilienunternehmungen?

Ich arbeite auch mit Pauschalhonorar, weise die Kosten für die Insertionen jedoch separat aus. Ich bearbeite in der Regel nicht mehr als fünf Projekte gleichzeitig, kenne alle Details, bin für meine Kunden Ansprechpartnerin und stehe mit meinem Namen in der Verantwortung. Auch arbeite ich als Einzelfirma günstiger.

Nicole Holdener

Die eidg. dipl. Immobilientreuhänderin, Immobilienbewirtschafterin mit eidg. Fachausweis und Immobilienmaklerin erwarb sich ihr Rüstzeug bei den grossen Immobilienverwaltungen. Seit 2017 führt sie ihre eigene Immobilien-Boutique in Geroldswil. Holdener versteht sich als Perfektionistin und Beraterin mit Tiefgang. Ihr Anliegen: Bei einer Immobilien-Transaktion sollen alle Beteiligten profitieren können. Das schafft harmonische Verhältnisse.



Die Chefin der HIT Holdener Immobilien-Treuhand steht für harmonische Verhältnisse beim Hausverkauf ein

Angenommen, Sie hätten drei Wünsche frei. Was würden Sie sich wünschen?

Als Erstes wünsche ich mir, dass sich in der Schweiz jeder Normalverdienende sein eigenes Haus seiner Wahl in der Region leisten kann. Mein zweiter Wunsch: Die Menschen sollen untereinander und mit den Ressourcen unserer Mutter Erde achtsamer umgehen. Und beim dritten Wunsch hole ich kräftig aus. Ich wünsche mir nichts weniger als den Weltfrieden.



Beim Tennisclub Geroldswil mit Blick auf die Limmat – Immobilienfachfrau Nicole Holdener