

## «JEDE WOHNUNG, JEDES HAUS EIN UNIKAT»

Mit Leidenschaft und Freude widmet sich Thomas Nef von der Zuhause AG den Anliegen der Käuferinnen und Käufer – angefangen beim ersten Verkaufsgespräch bis hin zur Schlüsselübergabe. Sein Verantwortungsbereich umfasst eine professionelle und umfassende Vermarktung, persönliche Beratung sowie die Planung und Koordination des Innenausbaus. Dabei sorgt die Individualität der Kundenwünsche für Abwechslung in seinem Berufsalltag.

### Wie sieht dein durchschnittlicher Arbeitstag bei der Zuhause AG aus?

Den gibt es nicht – meine Tätigkeiten sind äusserst vielfältig. Ich begleite Kunden zu Ausstellungen, koordine Wünsche und Bestellungen mit Unternehmern, passe Pläne mit Fachspezialisten an, führe Verkaufsgespräche, erstelle Verkaufsunterlagen, organisiere und leite Abnahmen, bearbeite die Homepage und Sorge für Präsenz in den sozialen Medien. Die Liste ist lang und vielfältig.

### Was motiviert dich besonders in deiner Rolle als Vermarkter?

Als Vermarkter mit fundiertem baulichem Fachwissen möchte ich Interessenten möglichst professionell und kompetent beraten können. Besonders beim Verkauf ab Plan sind umfangreiche Unterlagen notwendig, um sämtliche Fragen und Unklarheiten beantworten zu können. Mein Anspruch ist es, dass nach dem Verkaufsgespräch alle Fragen geklärt sind und ich den Interessenten Vertrauen vermitteln konnte.

### Welche Herausforderungen begegnen dir bei der Planung und Koordination des Innenausbaus?

Es gilt, alle Wünsche und Ideen unserer Kunden zu berücksichtigen, sofern technisch machbar. Mitunter sind bis zu 20 Wohnungen / Häuser gleichzeitig im Ausbau, was eine intensive Begleitung erfordert. Es ist entscheidend, den Überblick zu behalten und einen kühlen Kopf zu bewahren, um nichts zu übersehen.

### Welches war das aussergewöhnlichste Projekt, das du für einen Kunden gestalten durftest?

Eine Terrassenwohnung in Greppen am Vierwaldstättersee bleibt besonders in Erinnerung. Der exklusive Ausbau, die Lage mit beeindruckender Aussicht und fron-

taler Abendsonne – alles war sensationell. Die Käufer fuhren nach dem Übergabetermin beim Notar mit dem Motorboot zum Ort, und ich konnte sie aus der Wohnung heraus über den See kommen sehen. Wie im Film.

### Welche beruflichen Stationen haben deine langjährige Erfahrung im Innenausbau und in der Vermarktung geprägt?

Meine Baukenntnis erlangte ich durch eine Lehre als Hochbauzeichner. Anschliessend arbeitete ich in einem Architekturbüro und konnte an spannenden Villenprojekten mitwirken. Nach einem Abstecher in den Industrie- und Logistikbereich landete ich bei einem grossen Generalunternehmen in Zürich. Dort führte im am Schluss die Bauleitung im Innenausbau. Seit fast neun Jahren bin ich nun bei der Zuhause AG und konnte neben dem Innenausbau auch den Verkauf übernehmen, wobei ich von der umfangreichen Erfahrung meines Arbeitgebers, Roger Fässler, profitiere.

### Welchen Rat würdest du jemandem geben, der sich auf die Suche nach einem neuen Zuhause begibt?

Vielleicht sollte man zunächst einen Blick auf das Angebot der Zuhause AG werfen. Im Neubau, insbesondere beim Erwerb ab Plan, ist es wichtig, die Verkaufsunterlagen genau zu prüfen. Auch ein genauer Blick auf den detaillierten Baubeschrieb lohnt sich. Sollten seitens des Verkäufers die Unterlagen spärlich ausgehändigt werden, ist es ratsam, nachzufragen. Bei Fragen stehe ich immer gerne zur Verfügung.



**THOMAS NEF**  
Verkauf / Gestaltung

✉ nef@zuhauseag.ch