

«Wir bringen Sie nach Hause»

Ein Zuhause ist mehr als vier Wände. Es ist ein Ort, wo das Leben passiert – mit allem, was dazugehört. Wer sein Heim verkauft oder ein neues sucht, träumt nicht von Zahlen, sondern von Geschichten und von einem Versprechen wie dem von PK Immobilien.

Die Morgensonne taucht den rustikalen Holzflur in warmes Licht. Offene Büros und grosse Fensterfronten geben den Blick frei. Ein Besuch bei der PK Immobilien AG an der Uttigenstrasse in Thun ist mehr als ein Geschäftstermin – er ist ein Eintauchen in ein lebendiges Stadtquartier. Auf dem Tryber entsteht Neues, während Bestehendes Zukunft erhält. «Unser Wirken ist mehr als ein Job. Es ist eine Herzensangelegenheit – und eine Verantwortung, die wir mit Respekt weitertragen», sagt Verwaltungsrat John Zahm. Geschäftsstellenleiter Arian Avdija schenkt ein Glas Wasser ein, lächelt und nimmt selbst einen Schluck. Alles hier ist in Bewegung – analog, emotional, digital. Draussen fliesst die smaragdgrüne Aare.



Immobilien sind Vertrauenssache: Zuhören, Wertschätzung und Kompetenz gehören dazu.

Neuer Name, vertrautes Herz

Seit 2024 trägt die frühere Peter Kohler Liegenschaftsberatung den Namen PK Immobilien. Damit geht die Firma bedeutende Schritte im Sinne ihres Gründers Peter Kohler. Das Unternehmen gehört seit Längerem zur reoplan Gruppe, bleibt jedoch operativ eigenständig – altbekannt und angenehm frisch. Für die Kundschaft ändert sich wenig, ausser dass im neuen Auftritt noch mehr Fachkompetenz steckt.

Vor einem Jahr verstarb Peter Kohler, langjähriger Inhaber und prägende Persönlichkeit. Sein unternehmerisches Vermächtnis lebt weiter: professionell, engagiert, persönlich. Heute führt der diplomierte Immobilienrehändler Arian Avdija die Geschäftsstellen Thun/Bern. Seine Vision: «Wir entwickeln PK Immobilien als Marke weiter und leben die etablierten Werte. Für unsere Kundschaft bleiben wir ehrlich, nahbar – und einfach gut in dem, was wir tun.»

Fingerspitzengefühl und Fachverstand

Der Maklerberuf hat sich in den letzten zehn Jahren stark gewandelt. Was als beratende Dienstleistung begann, wurde vielerorts zum schnellen Verkaufsprozess. «Dabei blieb die Wertschätzung für eine Immobilie oft auf der Strecke», sagt Avdija. «Ein Haus ist Erinnerung, Heimat, Lebensgeschichte. Deshalb nehmen wir uns Zeit, hören zu, fragen nach – und begleiten Menschen mit Empathie und Know-how durch den gesamten Prozess.»

PK Immobilien konzentriert sich auf Bewertungen und Verkäufe von Wohneigentum – vor allem Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen in Thun, rund um den Thunersee sowie in Bern und Umgebung. Fünf ausgewiesene Fachleute aus der Immobilien- und Treuhandbranche bilden das Team.

«Ein guter Makler hört zu, erkennt Zusammenhänge und bietet tragfähige Lösungen – auch bei komplexer Ausgangslage», erklärt Avdija.

Nach Hause – und darüber hinaus

Mit dem Slogan «Wir bringen Sie nach Hause» setzt PK Immobilien bewusst auf Emotion. «Ein Immobilienkauf und -verkauf ist oft ein einmaliges Ereignis mit grosser emotionaler und finanzieller Tragweite. Wir nehmen diese Verantwortung ernst», betont John Zahm.

Als Teil der reoplan Gruppe – rund 40 Mitarbeitende in fünf Unternehmen – profitiert PK Immobilien von einem breiten Kompetenznetzwerk. «Wir vereinen Steuerprofis, Revisorinnen, Treuhänder und Immobilienspezialisten. Dieses Zusammenspiel schafft echten Mehrwert für unsere Kundschaft», so Zahm.



Das Team der PK Immobilien AG: (v.l.n.r.) John Zahm, Larissa Linder, Marc Zahnd, Daniela Ziegler und Arian Avdija.

Bilder: zvg

Beratung macht den Unterschied

Ein typisches Mandat? Ein älteres Ehepaar besitzt neben der Firma eine renditeorientierte Liegenschaft. Verkaufen wäre naheliegend – doch die Teams von PK Immobilien und reoplan denken weiter:

Die Liegenschaft wird zuerst steuerlich optimiert aus dem Betriebsvermögen gelöst, Eigentumsverhältnisse werden geklärt, die Nachfolge geregelt. So kann das Unternehmen ohne die Liegenschaft übergeben oder verkauft werden – ohne familiäre Spannungen. «Wir sehen immer die Menschen und deren Bedürfnisse hinter der Immobilie», sagt Avdija.

«Für den Kunden darf es nie kompliziert werden.
Wir lösen die Komplexität – und bieten eine einfache,
gangbare Lösung.»
Arian Avdija

Digital dort, wo es nützt – persönlich, wo es zählt

Exposés, Bewertungen, Verträge: Vieles läuft papierlos und effizient. Doch im Kundenkontakt zählt das Persönliche. «Unsere Klienten schätzen ein gedrucktes Dossier und ein Gespräch am Tisch. Das bieten wir – gern und jederzeit, denn auch uns ist der persönliche Kontakt zu unseren Klienten sehr wichtig», sagt Zahm. Digitalisierung ist Mittel zum Zweck; der Mensch bleibt Mittelpunkt. «Wir begegnen unseren Klienten mit einem ganzheitlichen Blick und denken in Lösungen, die über den

Tellerrand hinausgehen. Als Partner auf Augenhöhe sind wir mehr als Makler, wir verstehen uns als strategische Wegbegleiter», ergänzt Avdija.

Blick nach vorn

Die ersten Monate unter neuem Namen stimmen zuversichtlich. «Extern spüren wir hohe Akzeptanz, intern grosse Dankbarkeit, dass wir weitermachen dürfen», resümiert Zahm. Ein Ausbau des Teams ist mittelfristig geplant. Der Markt in Thun, rund um den Thunersee und in Bern zeigt sich stabil – dank attraktiver Wohnlage und aktuell tiefen Zinsen. Die Nachfrage bleibt hoch und das Vertrauen in fundierte persönliche Begleitung ist unverhandelbar. Denn eines gilt: Ein Haus zu verkaufen oder zu kaufen ist ein grosser Schritt. PK Immobilien macht daraus einen guten. Barbara Marty

PK Immobilien AG
Uttigenstrasse 30, 3600 Thun
Wabernstrasse 40, 3007 Bern
Telefon 033 222 08 08
www.pk-immobilien.ch



Relaunch mit neuem Webauftritt: emotional, klar und nutzerfreundlich.