

Immogazette

Das Immobilienmagazin des Kantons Zug und der Region Frühling 2021



Gutschein
für eine kostenlose
Immobilienbewertung
Seite 15

Den passenden Käufer für
Ihr Eigenheim finden

4

Festpreismakler unter
der Lupe

10

Die Jagd nach dem richtigen
Preis

14

Willkommen

Lust auf Neues in einer Zeit wie dieser.

Seit dem Lockdown im letzten Jahr sind laut Immobilien-Internetportalen die Anfragen für Immobilien mit Balkon, Terrasse oder Sitzplatz um über 30% gestiegen. Die Anforderungen ändern sich mit den neuen Gegebenheiten, der Wunsch nach Veränderung aber bleibt. Gleichwohl, viele Eigentümer bleiben im Moment in ihren eigenen vier Wänden «sitzen». Denn die aktuelle Verunsicherung ist gross.

Eigentümer stellen sich nicht nur die Frage, ob das Eigenheim verkauft werden soll, sondern auch, wie? Ist jetzt der richtige Zeitpunkt? Wenn ja, welche Schritte sind notwendig?

Wie die eigene Immobilie verkaufen?

Selbst verkaufen, einen Festpreismakler hinzuziehen oder doch auf ein klassisches, etabliertes Unternehmen zurückgreifen? In diesem Zusammenhang werden wir nicht selten nach unseren Empfehlungen gefragt. Fakt ist, «gewohnt» wird weiterhin, gekauft und verkauft ebenfalls. Nach einer totalen Schockstarre im letzten Frühjahr hat sich die Nachfrage nach Immobilien erholt. Oder besser gesagt: was sich über Monate gestaut hat, hat sich nun akkumuliert. Die Nachfrage nach Immobilien ist und bleibt auf einem hohen Niveau. Bleibt noch die Frage, wie Sie Ihre Immobilie bestmöglich verkaufen? Und zwar nicht nur zum bestmöglichen Preis, sondern mit dem besten Partner an Ihrer Seite? Lesen Sie hierzu das Interview auf der Seite 10.



Christine Hegglin Schorderet
Geschäftsführung Hegglin Group AG



Seit dem Lockdown im letzten Frühjahr sind laut Immobilien-Internetportalen die Anfragen für Balkon, Terrasse oder Sitzplatz um über 30% gestiegen.

Besitzerwechsel bei der Hegglin Group AG

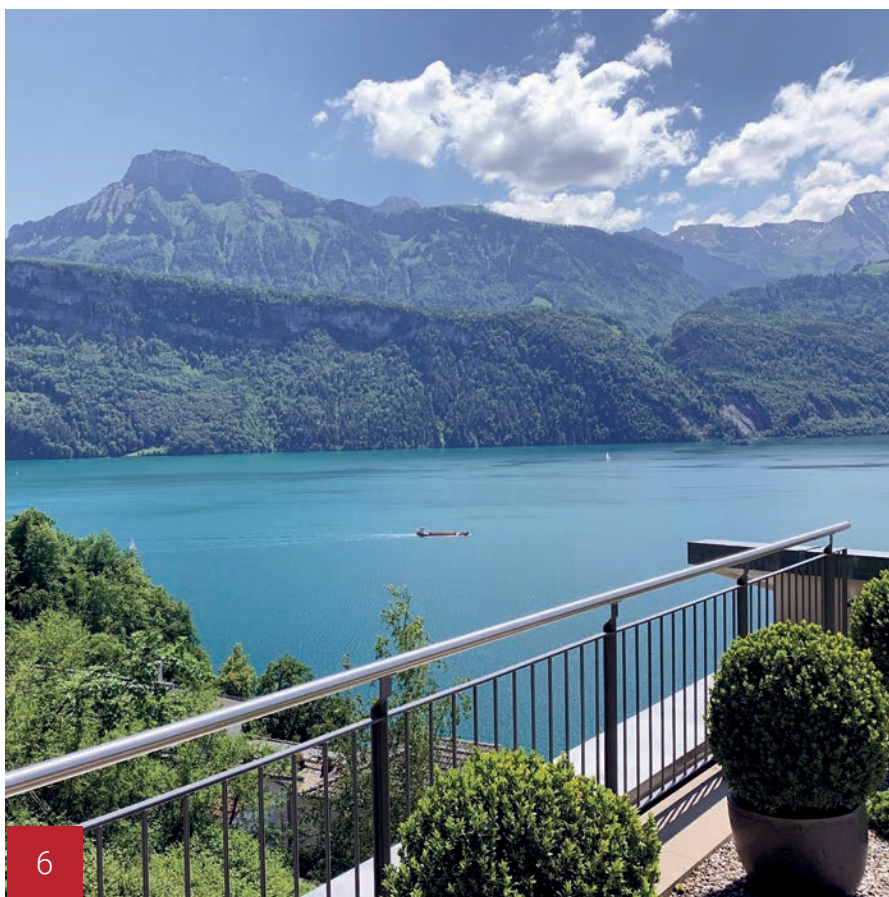
1978 beginnt in Menzingen ZG die heutige Erfolgsgeschichte der Hegglin Group AG. Damals hatte Joe Hegglin, als junger Architekt, die Vision nicht nur Schönes entstehen zu lassen, sondern die Kunden beim



Joe Hegglin
Architekt HTL Hegmaplan AG

Immobilienkauf und -verkauf ganzheitlich zu unterstützen. Über die Jahrzehnte vermittelte er seine geplanten und gebauten Häuser und Wohnungen. Mit der Zeit kamen zunehmend Bestandes-Immobilien in den Verkauf bis 2008 das Maklerbüro «ERA Zugerland Immobilien» (damals geleitet durch Christine Hegglin Schorderet) in Baar dazu kam. 2013 zogen die beiden Firmen «ERA Zugerland Immobilien» von Baar und das Architekturbüro von Joe Hegglin von Menzingen in die gemeinsamen Räumlichkeiten nach Zug.

Inzwischen Pensionär tritt Joe Hegglin aus dem Verwaltungsrat zurück und veräussert seiner Tochter, die neu Alleinaktionärin und weiterhin Geschäftsleiterin ist, seine Anteile. Was Kunden und Mitarbeiter erfreuen darf; Joe Hegglin bleibt auch weiterhin als engagierter Freelancer für die Hegglin Group AG tätig.



Inhalt

4 | Den passenden Käufer für
Ihr Eigenheim finden

6 | Auswahl aktueller
Immobilienangebote

10 | Festpreismakler unter der
Lupe

13 | In eigener Sache

14 | Auswahl aktueller
Tauschangebote

15 | Gutschein für eine
kostenlose Immobilien-
Bewertung

Impressum
Immogazette

Herausgeberin
Hegglin Group AG

Adresse
Baarerstrasse 112, 6300 Zug

Auflage
110'000 Exemplare 3 x / Jahr



Den passenden Käufer für Ihr Eigenheim finden

Der ehemalige Eigentümer Reto Paglia erzählt von seiner Erfahrung mit Kurt Steiner, Immobilienexperte bei der Hegglin Group AG, welchen er für den Verkauf seiner nicht ganz alltäglichen 3.5 Zimmerwohnung in Unterägeri beauftragte.

KS: Herr Paglia, wie sind Sie auf die Hegglin Group AG gestossen?

Einerseits bin ich im Amtsblatt über ein Inserat gestolpert, andererseits sind wir an der Herbstmesse in Zug vorletztes Jahr am Immobilienstand der Hegglin Group AG freundlich und zuvorkommend beraten worden.

KS: Warum haben Sie sich entschieden, das Verkaufsmandat zu übergeben?

Die ersten beiden Gespräche waren für uns sehr positiv und offen, die Fachkompetenz war von Anfang an deutlich erkennbar. Der Eindruck, dass wir es mit einer soliden und professionellen Firma zu tun haben, war für uns ausschlaggebend für die Auftragserteilung.

KS: Wie haben Sie Ihr Treffen mit dem Immobilienmakler Kurt Steiner in Erinnerung?

Beim ersten Treffen ging es darum, sich kennenzulernen und ein gutes Gefühl für die Zusammenarbeit zu erhalten. Für uns fiel die Entscheidung einer Zusammenarbeit aber

relativ rasch. Wir waren von der Professionalität, der offenen Kommunikation und dem Umgang von Herrn Steiner mit potentiellen Käufern begeistert. Diese Aspekte zeigten uns, dass wir es mit einer erfahrenen, aber auch sympathischen Persönlichkeit zu tun hatten.

KS: Würden Sie die Hegglin Group AG weiterempfehlen und falls ja, weshalb?

In jedem Fall, ja! Der Verkauf dauerte zwar etwas länger als erwartet, da für die nicht alltägliche Wohnung in der Tat die passende Käuferschaft gefunden werden musste. Dennoch waren wir mit dem Ablauf des Verkaufs in jeder Hinsicht zufrieden. Die offenen Gespräche mit Ihnen vermittelten uns Sicherheit und liessen uns nie an einem erfolgreichen Verkauf zweifeln. Wir danken allen Beteiligten der Hegglin Group AG für die transparente, aufrichtige und angenehme Zusammenarbeit und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg!



Wir verkaufen auch Ihre Immobilie.

Wollen Sie Ihre Immobilie bestmöglich vermarkten und verkaufen lassen? Dann kontaktieren Sie uns noch heute, vielleicht befindet sich Ihr Käufer bereits in unserer Datenbank.



hegglin group ag

Kompetenzzentrum für Immobilien

Auswahl aktueller Immobilienangebote

Interessante Immobilien aus dem Kanton Zug und der Region.



3.5 Zimmerwohnung, Gersau SZ



73 m²



CHF 469'000.-

Die Wohnung befindet sich im Hochparterre eines schönen, im Jahr 2012/2013 komplett sanierten Patrizierhauses. Die sorgfältig und mit hochwertigen Materialien sanierte Wohnung besteht durch ihren

zeitlosen Stil, welcher ursprünglichen Charakter mit modernem Wohnkomfort vereint. Vom Esszimmer führt ein Ausgang direkt auf den grosszügigen Balkon. Zur Wohnung gehört ebenfalls ein geräumiges Kellerabteil.



3.5 Zimmerwohnung, Cham, ZG

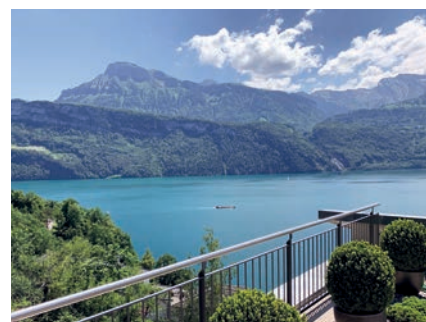
 3.5

 84 m²

 CHF 820'000.-

Die schöne und gepflegte Wohnung befindet sich im beliebten Langackerquartier von Cham. Sie wohnen im Grünen und sind trotzdem schnell am Puls des Geschehens. Die Wohnung mit praktischem Grundriss

und Balkon befindet sich im 3. Stock eines Mehrfamilienhauses ohne Lift. Ein Tiefgaragenplatz ist vorhanden.



4.5 Zimmer Terrassenhaus, Gersau, SZ

 4.5

 201 m²

 CHF 2'480'000.-

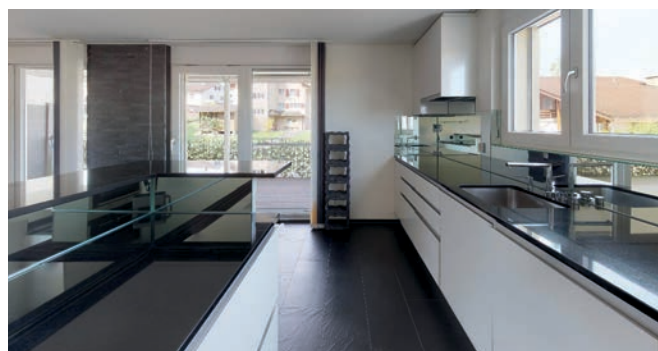
Grosszügig, modern und lichtdurchflutet. Das Terrassenhaus in der schmucken Gemeinde Gersau verfügt über eine traumhafte Berg- und Seesicht. Der Innenausbau wurde mit viel Liebe zum Detail hochwertig und modern gestaltet. Highlights dieser Immobilie sind die gepflegte

und stilvolle Umgebung, der grosszügige Aussenbereich mit Jacuzzi, Liege- und Sitzflächen, ein klimatisierter Weinkeller mit Naturfelsen sowie eine Waschküche mit vielen Einbauschränken



Baar, ZG
5.5 Zimmer Dachmaisonette

CHF 1'930'000.–



Aettenschwil, AG
4.5 Zimmerwohnung

CHF 695'000.–



Obfelden, ZH
4.5 Zimmer Gartenwohnung

CHF 875'000.–



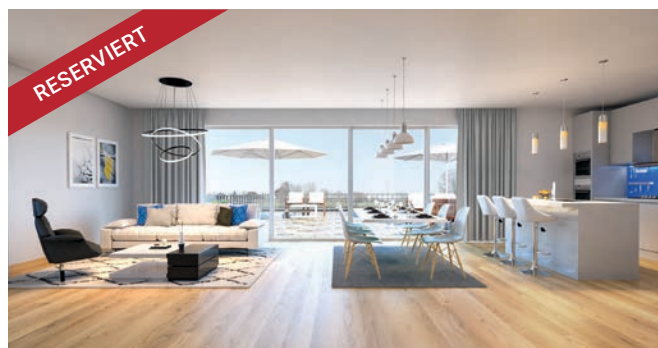
Zug, ZG
5.5 Zimmerwohnung

CHF 1'800'000.–



Oberrohrdorf, AG
4.5 Zimmer Gartenwohnung

CHF 720'000.–



Menzingen, ZG
3.5 Zimmer Attikawohnung

CHF 1'185'000.–



Abtwil, AG
2 Mehrfamilienhäuser

Auf Anfrage



Cham, ZG
4.5 Zimmerwohnung

CHF 1'250'000.–

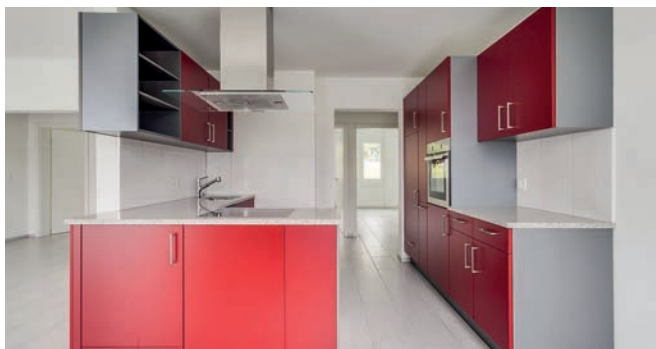


Neubauwohnungen in Mettmenstetten, ZH

 2.5 - 3.5  59 - 80 m²  Ab CHF 525'000.-

Der Neubau im idyllischen Rossau (Gemeinde Mettmenstetten) umfasst insgesamt 8 Wohneinheiten mit lichtdurchfluteten Räumen, modernen Küchen,

eleganten Nasszellen und sonnigen Balkonen oder Sitzplätzen. Es sind mehrere 2.5. bis 3.5 Zimmer Wohnungen frei, ideal für Singles, Paare oder Familien.



Gersau, SZ
4.5 Zimmerwohnung

CHF 695'000.-



Affoltern am Albis, ZH
3.5 Zimmerwohnung

CHF 683'000.-

WIR SUCHEN FOLGENDE ERSATZIMMOBILIEN

2.5 - 3.5 Zimmerwhg. bis CHF 1'400'000.-
Rentner, altersgerecht, Ennetsee

3.5 - 4.5 Zimmerwhg. 2 Bäder bis CHF 1'200'000.-
Senioren, Region Baar, Zug, Steinhausen

Renovationsbedürftige Liegenschaften bis CHF 2'300'000.-
Architekt/Planer, Region Zug, Aargau, Zürich

5.5 Zi-EFH + allfällige Renovation bis CHF 1'600'000.-
Jungfamilie, Region Cham, Zug, Baar



Weitere Immobilienangebote
www.hegglingroup.ch/immobilien



Jetzt kostenloses Suchabo erstellen
www.hegglingroup.ch/suchprofil

Festpreismakler unter der Lupe

Digitale Makler: Gelockt wird mit niedrigen Provisionen und schnelleren Prozessen. Digitale Makler bieten vordergründig den kompletten Maklerservice zu Festpreisen an. Im Interview erklärt Christine Hegglin, Geschäftsführende Inhaberin der Hegglin Group AG, weshalb Festpreise nicht zwingend mehr Geld im Portemonnaie des Verkäufers bedeuten.

Frau Hegglin, der Immobilienmarkt in unserer Region ist hart umkämpft. Nun mischen vermehrt digitale Startups den Markt auf. Was halten Sie davon?

In der Schweiz ist der Beruf als Makler nicht geschützt. So kann jeder als Immobilienmakler tätig sein, ob mit oder ohne Ausbildung. Dass Makler kommen und gehen, beobachten wir laufend. Etwa 85% der Neu-Makler sind nach 3 Jahren wieder weg vom Markt. Wir hingegen haben den Grundstein für unser Geschäft vor 43 Jahren gelegt. In unserem Markt kennt und schätzt man uns. Wir sind nicht nur digital, sondern auch persönlich präsent: an Messen, in Einkaufszentren und an Vorträgen. Auf diese Weise suchen wir gezielt nach Kunden und können so die Kundenbedürfnisse vom ersten Kontakt her aufnehmen und berücksichtigen. Entsprechend gross ist unsere Datenbank mit qualifizierten, potentiellen Käufern, von denen wir wissen, was sie kaufen wollen und können, aber noch entscheidender, was ihre Bedürfnisse sind und wie wir diese mit der Verkäuferseite verbinden können.

Die digitalen Unternehmen werben mit einfachen Prozessen und Technologien. Ist das nicht Standard?

Absolut. Wer genau hinsieht, erkennt, dass die digitalen Firmen keine anderen Technologien anwenden, die bei renommierten Maklern nicht auch bereits im Einsatz sind (z.B. virtuelle Tour, digitale Grundrisse, Videos, Luftaufnahmen). Unsere Mandanten haben seit langem einen 24/7 Zugang zur Datenbank, um die Vermarktung und den Verkauf ihrer Immobilie transparent zu verfolgen. Oft lamentieren Eigentümer, die den Immobilienverkauf einem Konkurrenz-Makler übergeben haben, dass sie mangelhaft über den Verkaufsprozess informiert wurden. So etwas darf nicht sein! Die Kommunikation zwischen Makler und Eigentümer ist essenziell für das Vertrauensverhältnis.

Für den Verkäufer lockt aber erstmals der angepriesene Maklerservice zu billigen Fixpreisen....

Man darf sich aber nicht täuschen lassen. Denn viele kleine Beträge summieren sich am Ende zu einem anständigen Honorar. So wird pro Besichtigung abgerechnet und eine Anzahlung ist im Voraus zu leisten. Aber, wie motiviert ist jemand, der sein Honorar bereits im Vorfeld erhält? Unsere Mandanten honorieren uns erst bei erfolgreicher Vermittlung, heisst, wir gehen mit unserer gesamten Dienstleistung in Vorleistung und arbeiten zu 100% auf Provisionsbasis. Dadurch sind wir top motiviert, die Immobilie zu verkaufen, als wäre es unsere eigene. Vorsicht ist zudem beim Ansetzen des Verkaufspreises geboten. Teilweise locken Makler mit einem überhöhten Verkaufspreis, nur um das Verkaufsmandat zu erhalten. Mit dem Wissen, dass die Immobilie sowieso nie zum vereinbarten Preis verkauft werden kann, drücken sie kurze Zeit später den Verkaufspreis. Das ist höchst verwerflich!

Reicht es nicht, eine Immobilie im Internet zu präsentieren, um sie zu verkaufen?

Nein. Jede Immobilie hat nur eine Chance, das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Eine Immobilie zu inserieren und dann lediglich die Türe für Besichtigungen zu öffnen, ist nicht schwer. Richtiges Verkaufen hingegen schon. Verhandlungsstärke, Empathie und das Erkennen und Stillen der Kundenbedürfnisse, sind einige der wichtigsten Fähigkeiten – sowohl für den Käufer als auch Verkäufer.

Die entscheidende Frage sind nicht die Maklerkosten, sondern, was unter dem Strich übrig bleibt. Wenn ein Profi durch sein Know-How einen höheren Nettoerlös erzielt, ist ein Eigentümer mehr als bereit für den Service zu zahlen. Denn ein verhandlungsstarker Partner ist sein Geld alle wert.

Immobilientausch - wie geht das?

Wer seine Immobilien verkaufen und ein neues Eigenheim erwerben möchte, steht oft vor dem Problem, dass er die gewünschte Ersatzimmobilie nicht findet. Der Grund: besonders interessante Immobilien gehen gerne unter der Hand weg. Erfahren Sie, wie Sie trotzdem an Ihr Wunschobjekt gelangen können.



Sie suchen - vielleicht schon etliche Jahre - die perfekte Wohnung oder Ihr Traumhaus? Sie haben schon etliche Anstrengungen unternommen und sind es leid, ständig auf der Hut zu sein? Besonders interessante Immobilien gehen gerne unter der Hand weg. Um so wichtiger ist es, einen Schritt im ganzen Immobilienverkauf und -kaufprozess voraus zu sein.

Hier kommen die gut vernetzten Immobilienmakler zum Zug. Sie wissen meistens schon in einem frühen Stadium, dass ein Immobilienverkauf in Planung ist. Täglich sind sie unterwegs und erfahren so eine ganze Menge.

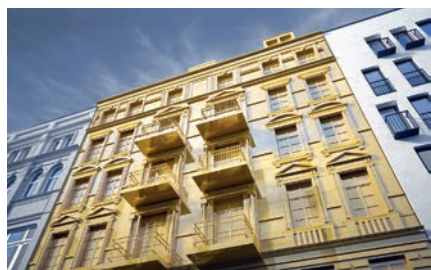
Der Erstkontakt mit einem potentiellen Verkäufer entsteht

oft durch eine kostenlose und unverbindliche Immobilienbewertung und eine aktuelle Markteinschätzung. Sie dient dem Eigentümer als wichtige Entscheidungsgrundlage für die Zukunft. Der Makler hingegen erfährt die aktuelle Situation und die Wünsche des Eigentümers - auch bezüglich einer neuen Immobiliensuche. Er erkennt, wer wo passen könnte und kontaktiert die Parteien proaktiv mit der notwendigen Diskretion.

Über die Jahre haben wir so viele hundert Verkäufer und Käufer kennengelernt. Vielleicht suchen auch Sie eine neue Immobilie und wollen Ihre bestehende verkaufen? Dann machen Sie den ersten Schritt und kontaktieren Sie uns für eine kostenlose und unverbindliche Immobilienbewertung.

Auswahl aktueller Tauschimmobilien

Kunden von uns beabsichtigen ihre Immobilie zu verkaufen, suchen aber gleichzeitig ein passendes Ersatzobjekt. Vielleicht suchen und haben auch Sie eine Immobilie, die Sie tauschen wollen? Melden Sie sich bei uns, wir haben noch viele mehr!



ANGEBOTE	BEI TAUSCH
Hagendorn, ZG CHF 1'350'000.– 6.5 Zimmer Reiheneckhaus Familienfreundlich	Cham, Hünenberg bis CHF 950'000.– 4.5 Zimmer Attika- oder Etagenwohnung Zentrumsnah, ÖV
Cham, ZG CHF 1'200'000.– 6.5 Zimmer Reihemittelhaus Familienfreundlich	Cham, Zug, Baar, Steinhausen bis CHF 950'000.– 4.5 Zimmer Gartenwohnung Zentrumsnah, ÖV
Baar, ZG CHF 3'200'000.– 5.5 Zimmer Haus freistehend Aussicht	Berggemeinden Kanton Zug bis CHF 1'050'000.– 3.5 Zimmer Attikawohnung Zentrumsnah, Aussicht
Zug, ZG CHF 3'000'000.– 5.5 Zimmer Terrassenhaus Aussicht	Zug, Baar bis CHF 4'000'000.– 6.5 Zimmer Haus freistehend Aussicht
Neuheim, ZG CHF 3'000'000.– 5.5 Zimmer Haus freistehend Zentrumsnah	Neuheim, Unterägeri bis CHF 1'000'000.– 4.5 Zimmerwohnung Zentrumsnah
Baar, ZG CHF 1'450'000.– 4.5 Zimmer Etagenwohnung	Zug, Baar bis CHF 2'000'000.– 5.5 Zimmer Gartenwohnung
Zug, ZG CHF 1'550'000.– 4.5 Zimmer Etagenwohnung Zentrumsnah, ÖV	Zug, Hünenberg See bis CHF 2'500'000.– 5.5 Zimmer Attikawohnung Aussicht
Steinhausen, ZG CHF 1'250'000.– 4.5 Zimmer Etagenwohnung Familienfreundlich	Zug, Baar bis CHF 1'700'000.– 5.5 Zimmer Etagenwohnung Familienfreundlich
Oberägeri, ZG CHF 1'750'000.– 4.5 Zimmer Etagenwohnung Aussicht	Unter-, Oberägeri bis CHF 2'000'000.– 3.5 Zimmer Attikawohnung Zentrumsnah

In eigener Sache

So macht Arbeiten Spass: hochmotivierte Mitarbeiter, die mit Herzblut bei der Sache sind um als Team Grosses zu bewegen. Wir freuen uns, jeden Tag unser Bestes zu geben, für den schönsten Lohn, den es gibt: zufriedene Kunden.



Rochelle Strohschneider
Immobilienvermarkterin

Grüezi, ich bin Rochelle Strohschneider.

Die Immobilienbranche fasziniert mich seit klein auf und so wusste ich seit langem, dass ich eines Tages Käufer und Verkäufer bei ihrer Immobilientransaktion unterstützen und glücklich machen will.

Mein theoretisches Immobilien-Know-How eignete ich mir mit Ausbildungen beim SVIT (Schweizerischer Verband der Immobilienwirtschaft) an und meine Erfahrungen in einem anderen Maklerunternehmen.

Der Beruf des Immobilienmaklers ist spannend, mitunter sehr herausfordernd, aber er erfüllt mich vollends. Ich bin von Natur aus eine fröhliche und geduldige Person und kann mich gut in andere einfühlen. Der Kauf oder Verkauf einer

Immobilie ist für viele mit grossen Emotionen verbunden. Ich weiss aus eigener Erfahrung, dass die Trennung einer Immobilie schwerfallen kann.

Vielleicht beabsichtigen Sie Ihr Haus zu verkaufen, in dem Sie Ihre Kinder grossgezogen haben oder sehnen sich nach einer Wohnung? Mit meinem engagierten Wesen setze ich alles daran, Sie in dieser wichtigen Zeit professionell und diskret zu begleiten, um Ihren Kauf und/oder Verkauf erfolgreich und zeitnah abzuschliessen.

**Kontaktieren Sie mich unter:
079 101 96 44 – ich freue mich auf
Ihren Anruf!**

“

***Den täglichen Kontakt
zu Kunden lieben und
schätzen wir sehr!***

Grüezi, ich bin Hans Schuppli.

Nach der Pensionierung war mir immer klar, dass ich noch etwas beruflich machen möchte. Bei der Hegglin Group AG habe ich die richtige Teilzeitanstellung gefunden, bei der ich nicht nur meine Erfahrungen aus dem Baubereich und mein Netzwerk einbringen kann, sondern auch meine



Hans Schuppli
Kundenberater

Leidenschaft im Verkauf und in der Beratung.

Gestartet habe ich mit einer Elektronikerlehre, gefolgt von einem Studium als Elektroingenieur. Während 16 Jahren war ich in der Telekommunikationsbranche und 26 Jahre im Elektroinstallationsbereich tätig. Bis zur Pensionierung im letzten Jahr war ich in verschiedenen Funktionen bis hin zum Firmeninhaber tätig.

Heute unterstütze ich unsere Immobilienmakler darin, für unsere Kunden die passende Ersatzimmobilie zu finden. Besonders für ältere Hauseigentümer, die ihr Haus verkaufen und eine altersgerechte Wohnung suchen, aber auch die junge Familie, die mehr Platz braucht und ihre aktuelle Wohnung gegen ein Haus tauschen möchte, bin ich Ansprechpartner.



EMS: Muskeln auf- & Fett abbauen

- 1:1 Betreuung
- 20 Minuten Training pro Woche
- Erreiche über 90% deiner gesamten Muskeln
- Sicher - seit über 50 Jahren im medizinisch-therapeutischen Einsatz
- Aktuell möglich: EMS Outdoor oder EMS Home Training (bei dir zuhause)

EMS =
Externes Muskel-
Simulations-
training

Beim EMS trainierst du mit einer Funktionsweste, deren elektrische Impulse dabei wie ein Verstärker wirken. Der Muskel kann dabei nicht unterscheiden, ob der Befehl vom Gehirn oder von aussen kommt.

Muskelaufbau, Fettverbrennung, Bindegewebebestraffung, Rücken- und Immunsystemstärkung; immer mehr Menschen schwören auf das EMS-Training und sind von den Resultaten begeistert. Wann kommst du vorbei?

Probetraining vereinbaren: 078 704 44 44

YESBODY GmbH, Baarerstrasse 112
6300 Zug, www.yesbody.ch

MIGROL



In vier einfachen Schritten zur neuen, energieeffizienten Heizung

Wie lange genügt Ihre Heizung noch den aktuellen Vorschriften? Nutzen Sie alle Möglichkeiten zur Senkung Ihrer Energiekosten und zur Schonung der Umwelt? Vier einfache Schritte führen zur Antwort – und zum Ziel:

- 1 Sie kontaktieren uns über unsere Energie- und Wärme-Hotline.
- 2 Wir analysieren Ihre Situation und unterbreiten Ihnen eine Offerte – unverbindlich.
- 3 Sie entscheiden sich für Ihre individuelle, massgeschneiderte Lösung.
- 4 Wir erledigen alles Weitere – aus einer Hand und zum garantierten Pauschalpreis.

Migrol AG, Badenerstrasse 569, 8048 Zürich
www.migrol.ch/energie-heizsysteme

ENERGIE- UND WÄRME-HOTLINE 0844 000 000

Energie- und Wärmelösungen von Migrol

Chris-Keramik

Natursteinarbeiten
Keramische Beläge

Christos Palawratzis

Dorfstrasse 20
8422 Pfungen
info@chris-keramik.ch
www.chris-keramik.ch

Natel 076 417 76 75
Telefon 052 315 58 55
Fax 052 315 68 55



ERSTKLASSIGE DOMIZILADRESSE IM STEUERGÜNSTIGEN KANTON ZUG!

Für nur CHF 90.-/Monat: www.domizil-adresse-zug.ch



ADRESSE
Baarerstrasse 112, 6300 Zug



OBJEKTART
Büro



NETTOMIETE
CHF 90.- / Monat



VERFÜGBAR AB
ab sofort

Wir freuen uns auf ein neues Eigenheim!

Lust auf Neues. Genau das hat die Familie Schriber-Blunski nach 22 Jahren. Die beiden Söhne sind ausgezogen, das Haus auf drei Etagen mit Garten ist zu gross geworden - ein neuer Lebensabschnitt ruft.

Die Familie Schriber-Blunski durfte schöne Jahre in ihrem Reihnhaus in Hagendorn verbringen, welches zum Kauf reserviert ist. Sie wünschen sich nun sobald als möglich in eine passende 3.5 bis 4.5 Zimmerwohnung einziehen zu können, die barrierefrei ist und zum neuen Lebensabschnitt passt.

Da beide in Cham aufgewachsen und sehr ortsverbunden sind, wünschen

sie sich in der Region bleiben zu können. Die Nähe zum See schätzen sie besonders.

Vielleicht haben Sie die passende Wohnung für Franziska und Roman Schriber-Blunski? Sie sollte nicht mehr als 1.2 Mio. kosten, über einen Lift, mindestens 90 m2 und einen sonnigen Balkon oder Sitzplatz verfügen.

Kontaktieren Sie uns!



Gutschein

Für eine kostenlose Immobilienbewertung*
in unserem Marktgebiet

Ich möchte:

☐ eine kostenlose Immobilienbewertung*. Ich beabsichtige meine Immobilie zu verkaufen in:

☐ 0-12 Monaten ☐ 1-2 Jahren ☐ 3-5 Jahren ☐ 5-7 Jahren

☐ eine Immobilie kaufen und wünsche ein kostenloses Suchabo

☐ regelmässig die Immogazette erhalten (3-4 x im Jahr)

☐ regelmässig ImmoMails erhalten (8-10 x im Jahr)

Name

Adresse

Telefon

Email

* Sofern Sie beabsichtigen Ihre Immobilie zeitnah zu verkaufen

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale risposta
Envoi commercial-réponse



hegglin group ag

Kompetenzzentrum für Immobilien

Baarerstrasse 112
6300 Zug

Sie wollen Ihre Immobilie verkaufen?

**Gutschein
JETZT
einsenden!**

**auf der Rückseite*



**Oder kontaktieren
Sie uns direkt:**

Hegglin Group AG
Baarerstrasse 112 • 6300 Zug
058 510 95 70 • www.hegglingroup.ch