Baarerstrasse 112, 6300 Zug
041 755 00 01
www.hegglingroup.ch

hegglin group ag
Kompetenzzentrum für Immobilien

Immogazette

Das Immobilienmagazin des Kantons Zug und der Region

Herbst 2020

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.

Nach einem schönen Sommer mit Zeiten, in denen draussen an der frischen Luft und mit genügend Abstand verweilt werden konnte, drängen uns nun die sinkenden Temperaturen und die steigenden Coronazahlen wieder in die eigenen vier Wände zurück. Durch die aktuellen Einschränkungen werden einem die Mängel am Eigenheim wieder bewusster und in vielen wächst der Wunsch, ihre eigene Wohnsituation zu verbessern. Mehr Platz - etwa für einen Arbeitsplatz im Home-Office oder eine grössere Terrasse - sind nur einige der oft geäusserten Wünsche.

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

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

Christine Hegglin Schorderet
Geschäftsführung Hegglin Group AG

Joe Hegglin
Architekt HTL Hegmaplan AG, Hegimmo AG

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? Selbst verkaufen, einen Festpreismakler hinzuziehen oder bestenfalls 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 Frühjahr hat sich die Nachfrage nach Immobilien aus unserer Sicht kurzfristig erholt. Oder besser gesagt: was sich über Wochen und Monate gestaut hat, hat sich nun akkumuliert. Die Nachfrage nach Immobilien in unserem Marktgebiet ist und bleibt auf einem hohen Niveau, dies zeigt sich auch in den Immobilienpreisen. Auch wenn ein zweiter Einbruch befürchtet wird, ist dieser vermutlich schneller wieder vorüber als der erste.

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? Hierzu lade ich Sie herzlich ein, mein Interview auf der Seite 10 zu lesen.

Inhalt

4 | Den passenden Käufer für Ihr Eigenheim finden

6 | Auswahl aktueller Immobilienangebote

10 | Festpreismakler unter der Lupe

12 | Reportage eines erfolgreichen Immobilien-verkaufs

14 | Die Jagd nach dem richtigen Preis

15 | Gutschein für eine kosenlose Immobilien-Bewertung

Impressum
Immogazette

Herausgeberin
Hegglin Group AG

Auflage
110,000 Exemplare 4x / Jahr

Den passenden Käufer für Ihr Eigenheim finden

Nicht jedes Verkaufsobjekt passt zu jedem Käufer. Ein Grund mehr, weshalb kompetente Unterstützung beim Immobilienverkauf von einem professionellen Makler eingeholt werden sollte.

Im Interview mit Immobilienexperten Kurt Steiner erzählt der ehemalige Eigentümer Reto Paglia von seiner Erfahrung mit der Hegglin Group AG, welche er für den Verkauf seiner 3.5 Zimmerwohnung in Unterägeri auswählte. Die Maisonette Wohnung im Attikageschoss eines Mehrfamilienhauses verfügte über eine grosszügige Nettowohnfläche, eignete sich aufgrund des zweigeschossigen Grundrisses jedoch nicht für jedermann. Besonders bei Verkäufen von nicht alltäglichen Liegenschaften lohnt es sich, einen erfahrenen Makler zu wählen, welcher dafür sorgt, dass die richtige Käuferschaft angesprochen wird.

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 letztes 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 mit Herrn Hegglin 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 Makler 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 des Maklers 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 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 Herrn Hegglin und Herrn Steiner 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!

Versuchen Sie es gleich selbst:
www.eine-immobilie-bewerten.ch

Auswahl aktueller Immobilienangebote

Interessante Immobilien aus dem Kanton Zug und der Region

3.5 Zimmer Wohnung, Gersau SZ

3.5 | 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 besticht 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.

5.5 Zimmer Reihenhaus, Zug

5.5 | 120 m² | CHF 1,995,000.–

Das charmante Reihenmittelhaus liegt in einem sehr attraktiven Wohnquartier oberhalb der Stadt Zug. Das Haus besticht durch viel Licht und grosszügige Fensterfronten. Die Immobilie mit Baujahr 1960 ist optimal ausgerichtet und befindet sich in einem guten Zustand.

3.5 Zimmer Dachwohnung, Unterägeri

3.5 | 105 m² | CHF 1,400,000.–

Sind Sie auf der Suche nach einem komfortabel und modern ausgestatteten Zuhause mit wunderschöner Seesicht in einer äusserst steuerattraktiven Gemeinde? Diese lichtdurchflutete und ruhig gelegene Dachwohnung bietet dies und noch viel mehr! Sie befindet sich in einem kleinen Mehrfamilienhaus mit 4 Einheiten, erstreckt sich über das gesamte Geschoss und überzeugt mit einem überdurchschnittlichen Ausbaustandard.

Menziken, AG CHF 795,000.–
5.5 Zimmer Einfamilienhaus

Hünenberg, Zug CHF 1,250,000.–
4.5 Zimmerwohnung

Gisikon, LU CHF 1,240,000.–
5.5 Zimmer Einfamilienhaus

Aeugst am Albis, ZH CHF 1,650,000.–
4.5 Zimmer Attikawohnung

Oberrohrdorf, AG CHF 720,000.–
4.5 Zimmer Gartenwohnung

Menzingen, ZG CHF 1,240,000.–
2.5 Zimmer Attikawohnung

Hagendorn, ZG CHF 1,600,000.–
5.5 Zimmer Reiheneckhaus

Oberiberg, SZ CHF 398,000.–
3.5 Zimmerwohnung

2.5 Zimmer Neubauwohnung in Baar

2.5 | 53 m² | CHF 955,000.–

Die moderne, zeitlose Gartenwohnung ist sonnig und ruhig gelegen und bietet dank einem grosszügigen, nach Süden ausgerichteten Sitzplatz grossen Erholungswert. Neben dem offenen Wohn-/Essraum verfügt die Wohnung über ein Schlafzimmer, ein Bad mit Dusche und einen eigenen Keller mit Waschmaschine und Secomat.

WIR SUCHEN

In der Region Zug für Familie Sch. bis CHF 1,400,000.–
ab 4.5 Zimmerwohnung - Kinder sind ausgezogen

Baar, Zug, Steinhausen für Ehepaar S. nach Absprache
ab 4.5 Zimmerwohnung, 2 Bäder, 2 Schlafzimmer

In Baar, bevorz. Oberdorf, für Senioren S. bis CHF 1,200,000.–
3.5 bis 4.5 Zimmerwohnung mit Lift, barrierefrei

Luzern und Umgebung für Familie N. bis CHF 2,100,000.–
Mehrfamilienhaus mit 4 Wohnungen

Weitere Immobilienangebote
www.hegglingroup.ch/immobilien

Kostenloses Suchabo erstellen
www.hegglingroup.ch/suchprofil

Festpreismakler unter der Lupe

Digitale Makler-Startups haben auch in der Schweiz Einzug gehalten

Gelockt wird mit günstigeren Konditionen, niedrigen Provisionen und schnelleren Prozessen. Diese Unternehmen bieten sozusagen den kompletten Maklerservice zu Festpreisen an. Im Interview mit Immogazette erklärt Christine Hegglin, geschäftsführende Inhaberin der Immobilienvermittlung Hegglin Group AG, wie sie mit dieser Konkurrenz umgeht und weshalb Festpreise nicht zwingend mehr Geld im Portemonnaie des Verkäufers bedeuten.

IG: Frau Hegglin, der Immobilienmarkt in der Schweiz ist generell hart umkämpft. Nun mischen vermehrt auch digitale Startups den Markt auf. Wie gehen Sie mit dieser Konkurrenz um?

Wettbewerb ist einerseits gut für ein Unternehmen – nur so verbessert man sich und geht mit der Zeit. Der Maklerberuf ist in der Schweiz jedoch nicht geschützt und es ist jedem erlaubt, als Makler tätig zu sein. Darunter gibt es leider sehr viele ohne nötige Erfahrung. Man sagt, dass etwa 85% aller neuen Makler innerhalb von 3 Jahren wieder Konkurs gehen. Die Hegglin Group AG steht mit mehr als 40 Jahren Firmengeschichte in einem starken Kontrast zu dieser Beobachtung.

IG: Die neuen digitalen Unternehmen werben mit vereinfachten Prozessen und nützlichen Technologien. Sind das nicht generell wünschenswerte, wenn nicht gar notwendige Dienstleistungen in der heutigen Zeit?

Absolut – eine benutzerfreundliche Webseite ist heutzutage ein Must. Wenn man genauer hinsieht, bieten diese digitalen Unternehmen aber neben einer benutzerfreundlichen Plattform keine Technologien an, welche bei renommierten Immobilienvermittlungen nicht auch bereits im Einsatz sind. So arbeiten auch wir mit Virtuellen Rundgängen, erstellen Grundrisse innert 24

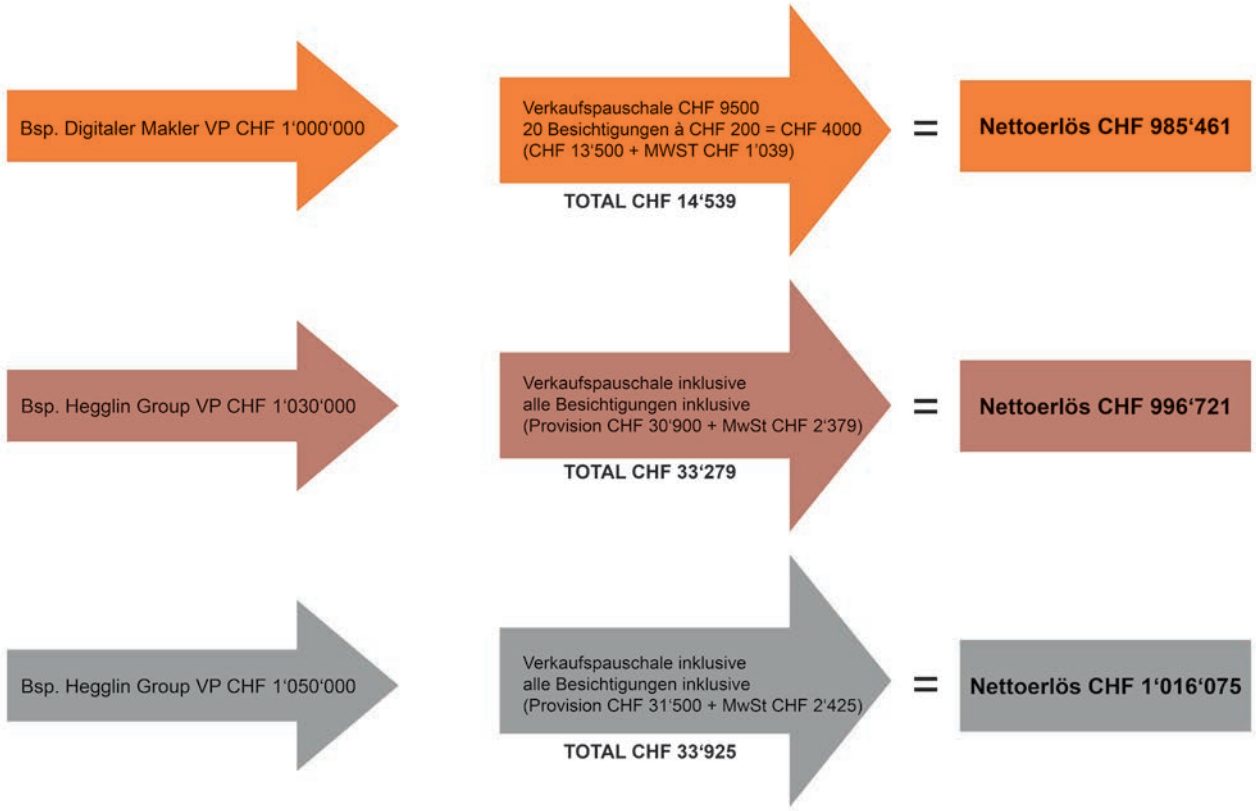
Elementum facilisis leo vel fringilla. Ut faucibus pulvinar elementum integer. Potenti nullam ac tortor vitae.

Stunden und setzen Drohnen für Luftaufnahmen ein. Auch unsere Vermarktung findet zusätzlich auf externen Kanälen wie z.B. Homegate, icasa oder NewHome, etc. statt.

IG: Für den Verkäufer lockt aber sicherlich erst mal der angepriesene Maklerservice zu Fixpreisen. Was halten Sie davon?

Auf den ersten Blick sind die vermeintlich günstigeren Konditionen attraktiver. Leider lassen sich die meisten Menschen grundsätzlich durch günstigere Angebote täuschen. Hier ist Aufklärungsarbeit notwendig. Viele kleine Beträge summieren sich am Ende auch zu einem anständigen Honorar. Ausserdem frage ich mich immer:

Rechenbeispiel Festpreis vs. Provision



Was zählt sind nicht die Kosten, sondern der effektive Nettoerlös! Was würden Sie mit dieser Summe machen? Schöne Ferien? Neue Möbel?

wie motiviert ist jemand, der sein Honorar bereits im Vorfeld erhält? Unser Unternehmen erhält das Erfolgshonorar erst bei erfolgreicher Vermittlung der Immobilie. Dadurch sind wir höchst motiviert, die Immobilie zu verkaufen, als wäre es unsere eigene. Ein Objekt zu inserieren und dann lediglich die Türe für Besichtigungen zu öffnen, ist nicht schwierig.

IG: Aber reicht es nicht, eine Immobilie auf einer tollen Plattform schön zu präsentieren um sie zu verkaufen? Die Nachfrage nach Kaufobjekten ist in der Schweiz ja nach wie vor ungebrochen gross..

Das stimmt, Immobilien gelten besonders in Krisenzeiten als sichere Investitionsanlage. Aber die entscheidende Frage für den Verkauf sind nicht die Kosten, sondern, was unter dem Strich übrig bleibt für den Verkäufer. Wenn ein Profi durch sein Know-How einen höheren Nettoerlös erzielen kann, ist ein Eigentümer auch bereit für den entsprechenden Service zu zahlen. Hierzu das kleine Rechenbeispiel oben:

IG: Viele digitalen Startups werben damit, den lokalen Markt zu kennen und den bestmöglichen Preis zu erzielen.

Gerade in unserer Region haben wir mit vielen Konkurrenten zu kämpfen. Ich bezweifle, dass jemand, der erst seit ein paar Jahren existiert, über Marktkenntnisse wie unsere von mehr als 40 Jahren verfügt. Für den erfolgreichen Verkauf einer Immobilie sind die Erfahrung und die Seriosität eines Maklers sehr wichtig. Jede Immobilie hat nur eine Chance. Nur wer den richtigen Käufer für das richtige Verkaufsobjekt findet und dieses zum richtigen Preis anbietet, kann den grösstmöglichen Gewinn für den Verkäufer erzielen. Denn wenn nicht mit dem richtigen Verkaufspreis auf den Markt gegangen wird, verliert man im Endeffekt. Da braucht es bei den Eigentümern oft Aufklärungsarbeit.

IG: Was ist Ihr Rat an Eigentümer, die ihre Immobilie zum Festpreis verkaufen möchten?

Wer schon im Vorfeld eine Summe ausgeben muss, bevor seine Immobilie überhaupt verkauft ist, für den fallen automatisch Kosten an. Der erfolgreiche Verkauf der Immobilie ist aber nicht garantiert. Es kommt nicht darauf an, wie hoch die Provisionen sind, sondern, welchen Nettoerlös der Eigentümer am Ende erzielt. Als Eigentümer würde ich lieber einen renommierten Makler mit Erfahrung wählen, der die Immobilie verkauft als wäre es seine eigene. Welcher nur dann provisioniert wird, wenn das Geschäft zur Zufriedenheit aller abgeschlossen wurde.

«Das Beziehungsnetz half beim Verkauf sehr”

Maria und Stefan Doppmann-Bono vertrauten den Verkauf ihrer Immobilie der Hegglin Group AG an

Maria und Stefan Doppmann-Bono vertrauten den Verkauf ihrer Eigentumswohnung der Hegglin Group AG an. Weshalb sie sich für das Unternehmen entschieden und wie sie die Zusammenarbeit mit Makler Nico Wiatrowski erlebten, erzählen sie im Gespräch.

IG: Warum haben Sie sich entschieden, den Verkauf Ihrer Wohnung über einen Makler abzuwickeln?

Eine Wohnung zu verkaufen ist eine grössere Herausforderung als wir annahmen, vor allem wenn man nicht vom Fach ist. Wie hoch liegt der bestmögliche Preis? Wie viel soll ich investieren, um die Wohnung möglichst schön zu präsentieren? Auf welchen Plattformen soll ich das Objekt anbieten? Nicht zu unterschätzen ist auch der Aufwand für Besichtigungen, die potentiellen Interessenten anschliessend zu prüfen und den richtigen Käufer auszuwählen. Wir glauben es braucht zudem Talent, um die Verhandlungen geschickt führen zu können.

IG: Was war ausschlaggebend für Sie, das Mandat an die Hegglin Group AG zu geben?

Die Hegglin Group AG ist seit Jahrzehnten im Immobilienmarkt der Region tätig und geniesst einen guten Ruf. Das schafft Vertrauen. Wir dachten uns, dass uns das damit verbundene Beziehungsnetz helfen könnte, unsere Wohnung rasch und zu einem guten Preis zu verkaufen.

IG: Welche Erwartungen hatten Sie von Ihrem Makler?

Wir wünschten uns einen vertrauenswürdigen und kommunikativen Berater. Jemand, der gut zuhört, mit uns

gemeinsam die einzelnen Schritte festlegt und uns über den Verkaufsprozess auf dem Laufenden hält. Ein Makler, welcher die Verhandlungen in unserem Sinne führt, uns bei allen administrativen Aufgaben, die ein Verkauf mit sich bringt, unterstützt und entlastet.

IG: Wie haben Sie die Zusammenarbeit erlebt?

Unsere Erwartungen wurden mehr als erfüllt. Bereits bei der Bestimmung des Marktwerts zeigte sich der Erfahrungsschatz und das Fachwissen der Hegglin Group AG. Herr Wiatrowski hat uns anschliessend beraten, wie wir die Wohnung am besten herrichten können. Wir entschieden uns gemeinsam, die Wohnung neu zu streichen, damit die Räume grösser und freundlicher wirkten. Über den Verlauf der Besichtigungen hat er uns immer zeitnah informiert. Wir wussten stets, woran wir waren. Er teilte uns klar mit, welche Dokumente benötigt wurden, um einen Verkauf besiegeln zu können. Dank seiner zügigen Arbeitsweise gingen dann auch die Vertragsverhandlungen und die Verschreibung der Wohnung rasch über die Bühne.

IG: Sind Sie mit dem Ergebnis zufrieden?

Ja sehr. Die Zusammenarbeit mit der Hegglin Group AG hat sich für uns ausgezahlt, angefangen beim Vertrag. Dieser war klar formuliert und enthielt nichts Kleingedrucktes und keine versteckten Nebenkosten. Daneben überzeugte uns die professionelle Vermarktung. Besonders der virtuelle Rundgang der Wohnung konnte vielen Interessenten in einem ersten Schritt einen realitätsnahen Eindruck unserer Wohnung vermitteln. Neben dem Know-How und der Erfahrung von Herrn Wiatrowski war der Zugang zur Kundendatenbank der Hegglin Group AG für uns ein gewaltiger Pluspunkt. Mit Hilfe dieser konnten wir unsere Wohnung rasch und diskret veräussern, ohne uns auf Immobilienplattformen exponieren zu müssen.

Gelegenheit für Investoren in Abtwil, AG und Kriens, LU

2

CHF 5,200,000.–
CHF 8,500,000.–

Sind Sie auf der Suche nach interessanten Immobilienanlagen als Investition? Zur Zeit haben wir zwei Investitionsimmobilien in unserem Angebot. Die Liegenschaften sind mit einer grösstenteils langjährigen Mieterschaft vollvermietet und stehen als attraktive Renditeobjekte zum Verkauf. Bitte kontaktieren Sie uns für weitere Informationen sowie den Erhalt einer ausführlichen Dokumentation.

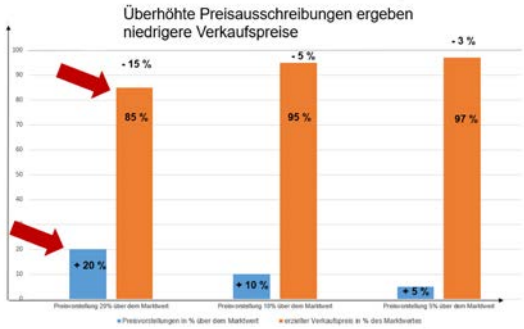
Die Jagd nach dem richtigen Preis

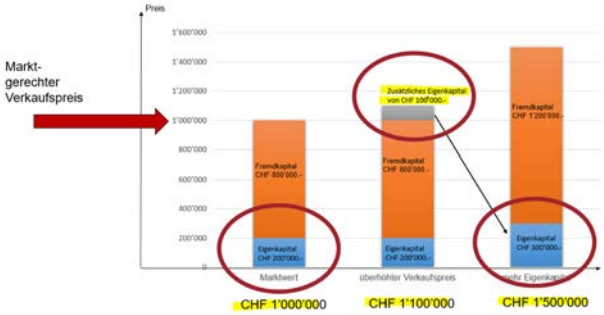
Warum eine falsche Preisvorstellung zu einem tieferen Verkaufspreis führt.

Der wichtigste Schritt im Immobilienverkauf ist die Bestimmung des angemessenen Marktpreises. Der beste Erlös lässt sich durch einen prompten Verkauf mit dem richtigen Preis erzielen. Immobilien, die aufgrund eines zu hohen Preises zu lange auf dem Markt sind, verlieren an Attraktivität und somit an Wert. Verlangt man zu wenig, wird einem die Türe eingerannt und man verschenkt beim Verkauf sein Geld.

Eine interessante empirische Studie über zu hohe Preise hat ergeben, dass zu hohe Preise im Endeffekt tiefere Erträge mit sich bringen. Die Resultate der Studie sind verblüffend: Bei Preisvorstellungen, die 20 Prozent über dem Marktpreis lagen, erzielten die Anbieter letztlich nur 85 Prozent des effektiven Wertes. Bei einem Aufschlag von 10 Prozent lag der tatsächlich erzielte Kaufpreis im Schnitt bei 97 Prozent. Bei einem Preis, der nur fünf Prozent über dem effektiven Wert lag, konnte in 99 Prozent aller Fälle ein Erlös erzielt werden, der dem Marktwert entsprach. Zudem wies die Studie nach, dass die Vermarktungsdauer bei überhöhten Preisausschreibungen gegenüber Objekten mit realistischen Preisen um ein Vielfaches länger ging.

Was auf den ersten Blick verwundern mag, hat doch gute Gründe. Ein zu hoher Preis schreckt Interessenten bereits davon ab, die Immobilie überhaupt zu besichtigen. Ein zu hoher Angebotspreis wirkt sich somit negativ auf die Nachfrage aus. Bleiben die potenziellen Käufer aus, senken private Anbieter meistens die Preise allzu sehr und erleiden dadurch Verluste. Hinzu kommt, dass Preise, die erst zu hoch angesetzt sind und später fallen, den Eindruck eines unseriösen Verkäufers bzw. Objektes erwecken. Gute, solvente Käufer reagieren empfindlich





auf solche Verhaltensweisen. Umso wichtiger ist es, den richtigen Verkaufspreis von Anfang an zu bestimmen und damit auf den Markt zu gehen. Dies ist jedoch für den Eigentümer nicht so einfach.

Immobilienbewerter bedienen sich zur Preisermittlung verschiedener Berechnungsmodelle, was Eigentümern schon allein deswegen verwehrt ist, weil ihnen das dazu notwendige Wissen fehlt. Ergänzt werden die Berechnungen durch die Erfahrung sowie die Kenntnis der regionalen Marktgegebenheiten. Wer sich von einem Profi beraten lässt, minimiert nicht nur seinen Aufwand, sondern hat auch gute Chancen, die dafür anfallenden Kosten über einen besseren Verkaufspreis zu amortisieren.

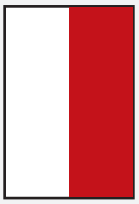
Wir verkaufen auch Ihre Immobilie.

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

Immogazette Inserate Preise und Formate

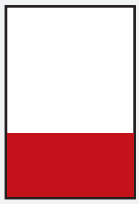
1 Seite
204 x 290 mm
CHF 1280.– Farbig
CHF 1024.– SW



1/2 Seite hoch
100 x 290 mm
CHF 640.– Farbig
CHF 512.– SW

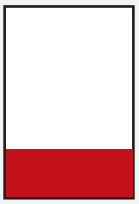
1/2 Seite quer
204 x 143 mm
CHF 640.– Farbig
CHF 512.– SW

3/8 Seite quer
204 x 107 mm
CHF 560.– Farbig
CHF 448.– SW

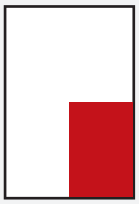


1/3 Seite quer
204 x 96 mm
CHF 480.– Farbig
CHF 384.– SW

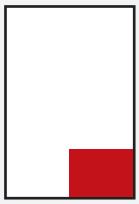
1/3 Seite hoch
67 x 290 mm
CHF 480.– Farbig
CHF 384.– SW



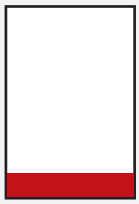
1/4 Seite hoch
100 x 143 mm
CHF 400.– Farbig
CHF 320.– SW



1/4 Seite quer
204 x 70 mm
CHF 400.– Farbig
CHF 320.– SW



1/8 Seite quer
100 x 70 mm
CHF 240.– Farbig
CHF 192.– SW



1/8 Seite Balken
204 x 33 mm
CHF 240.– Farbig
CHF 192.– SW

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 beabsichten 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

Baarerstrasse 112, 6300 Zug
041 755 00 01
www.hegglingroup.ch

hegglin group ag
Kompetenzzentrum für Immobilien

Ihr Immobilien-vermittler im Kanton Zug und der Region