

**Gutschein**  
Siehe Seite 5

 **hegglin group ag**  
Kompetenzzentrum für Immobilien

www.hegglingroup.ch  
Ausgabe Sommer 2020

# IMMOGAZETTE

Das Immobilienmagazin des Kantons Zug und der Region

**Auswahl  
aktueller Immo-  
bilienangebote  
ab Seite 6**

## INHALT

- 3** Unsere nächsten Veranstaltungen
- 4** Wieviel ist mein Haus eigentlich Wert?
- 6** Eine Auswahl aktueller Immobilienangebote
- 10** So verkauft man heute eine Immobilie
- 12** Neues Eigenheim gesucht
- 14** **33 Gründe, warum Sie die Hegglin Group AG beauftragen sollten**

# WILLKOMMEN



Christine Hegglin Schorderet  
Geschäftsführung Hegglin Group AG



Joe Hegglin  
Architekt HTL Hegmaplan AG / Hegimmo AG

Sie können sich sicher vorstellen: die vergangenen Monate wurden wir oft gefragt, wie wir die Immobilien-Lage einschätzen. Soll gekauft oder verkauft werden? Oder doch lieber abwarten? Unsere Erkenntnis aus dieser Zeit zeigte uns aber deutlich, Immobilienkauf und -verkauf funktionieren trotz Krise. Besonders in den Homeoffice-Tagen wünschte sich

manch einer ein passenderes Eigenheim. Das Bedürfnis nach Wohnqualität und entsprechender Nachfrage bleibt nach wie vor auf hohem Niveau, wenn auch gleich eine kurzandauernde Schockstarre zu verzeichnen war.

Als modernes Unternehmen setzen wir seit langem schon auf digitale Möglichkeiten, um Immobilien best-

möglich zu präsentieren. Diese weise Voraussicht kommt uns heute und in Zukunft imens zugute und wir sind vielen Maklerunternehmen voraus.

Bei den Werbeausgaben setzen viele nun den Rotstift an. Wir hingegen geben jetzt erst richtig Gas. Unsere Immobilien und unsere Dienstleistungen sollen präsent sein, denn wir wollen voll motiviert für unsere Kunden wirbeln und Verkäufer und Käufer zusammen bringen.

Wir sind positiv gestimmt und insbesondere auf die Abläufe bezogen einmal mehr sehr stark aufgestellt, um mit Ihnen gemeinsam Erfolg zu haben.

Sie haben ein Immobilienanliegen? Dann kontaktieren Sie uns noch heute – wir freuen uns darauf.

**Auflage: 110'000 Exemplare, 4x / Jahr**  
**Impressum ImmoGazette**  
**Herausgeberin: Hegglin Group AG**

## IN EIGENER SACHE...

“Grüezi - Mein Name ist René Hegglin. Seit Anfang Mai 2020 arbeite ich im Team Hegimmo AG, im Bereich Immobilienentwicklung Hegmaplan AG sowie als Geschäftsführer der Anstatthotel.ch GmbH.

Als Sohn von Joe Hegglin, Architekt und Mitbegründer der Hegglin Group AG, fasziniert mich die Immobilienwelt schon seit der frühen Kindheit. Mein Studium der Wirtschaftswissenschaften mit einem Fokus auf Banking & Finance absolvierte ich an der Universität Zürich.

Dank Aufenthalten an der Université de Lausanne in der französischen Schweiz sowie der Ohio State University in den USA hatte ich vielfach Gelegenheit andere Kulturen und Sprachen kennen und schätzen zu lernen. Nach meinem Doktorstudium

um arbeitete ich während fünf Jahren als Geschäftsführer am Institut für Banking und Finance und sammelte dort wertvolle Erfahrung in der operativen Leitung eines innovativen, vielseitigen und dynamischen mittelgrossen Betriebes.

Innerhalb der Hegglin Group AG liegt mein Fokus auf der Immobilienentwicklung sowie der Weiterentwicklung von Business Apartments innerhalb Anstatthotel.ch. Ein besonderes Augenmerk lege ich hierbei auf ein nachhaltiges Geschäftsmodell mit Projektentwicklung an Standorten mit langfristig erstklassiger Qualität.

Die Coronakrise stellt die Immobilienwirtschaft auch in der Schweiz vor eine unbekannte Herausforderung. Ich freue mich daher sehr auf ein



herausragendes, eingespieltes und dynamisches Team zählen zu dürfen. “

**Dr. René Hegglin**  
Geschäftsführer Hegimmo AG/  
Hegmaplan AG  
Anstatthotel.ch GmbH

E-Mail: [rh@hegglingroup.ch](mailto:rh@hegglingroup.ch)  
Tel. 079 793 64 08

# UNSERE VERANSTALTUNGEN



Unsere Vorträge können auch via Webinar (Online-Vortrag) unter [www.hegglingroup.ch/webinare](http://www.hegglingroup.ch/webinare) besucht und die eigenen persönlichen Fragen direkt unseren Experten gestellt werden.

**Ein Immobilienkauf oder -verkauf tätigt man meist nur ein-, manchmal zwei- oder dreimal im Leben. Und weil es um sehr viel Geld geht, hegen Eigentümer und Kaufinteressenten die eine oder andere Unsicherheit. Wir wollen Sie über alle wichtigen Fakten vollumfänglich informieren.**

Als einziger Immobilienvermittler in unserer Region geben wir Eigentümern, die mit dem Gedanken spielen, Ihre Immobilie verkaufen zu

wollen, aber auch Kaufinteressenten, die eine Immobilie kaufen wollen alle notwendigen Tipps und Strategien.

An unseren Anlässen erfahren Sie von uns tatsächlich alles, was Sie über das Thema: Immobilienkauf und -verkauf, aber auch über die Immobilie im Alter, wissen müssen. In unseren Vorträgen präsentieren wir unser Fachwissen und unsere Erfahrungen aus über 40 Jahren Immobilienverkauf.

Manch einer fragt sich vielleicht, warum wir uns diese Mühe machen? Ganz einfach, wir lieben den Kontakt und die aufschlussreichen Gespräche mit unseren potentiellen Käufern und Verkäufern. Wir begrüßen es, deren Anliegen, Fragen, aber auch deren Wünsche kennen zu lernen – sei dies während des Vortrages oder aber auch danach, gemütlich bei einem kleinen Apéro: Kommen Sie vorbei, es lohnt sich.

## Vorträge (Zugorama der V-Zug, Baarerstrasse 124, 6300 Zug)

- Wie Sie Ihre Immobilie bestmöglich verkaufen
- Wie Sie Ihre Immobilie bestmöglich verkaufen
- Die 7 besten Tipps beim Immobilienkauf
- Ich werde älter, was mache ich mit meiner Immobilie?

→ **Anmeldungen unter [www.hegglingroup.ch/vortraege](http://www.hegglingroup.ch/vortraege)**

Mi, 17.06.2020, 18.00-19.30 Uhr  
Mi, 16.09.2020, 18.00-19.30 Uhr  
Mi, 21.10.2020, 18.00-19.30 Uhr  
Mi, 25.11.2020, 18.00-19.30 Uhr

## Workshops (Pro Senectute, Aegeristrasse 52, 6300 Zug)

- Vortrag: „Ich werde älter, was mache ich mit meiner Immobilie?“
- Workshop 1: „Immobilienverkauf“
- Workshop 2: „Immobilienkauf“

→ **Anmeldungen bei Pro Senectute, Zug: 041 727 50 50, [anmeldung@prosenectute.ch](mailto:anmeldung@prosenectute.ch)**

Mi, 25.08.2020, 18.00-19.30 Uhr  
Mi, 02.09.2020, 09.30-11.30 Uhr  
Mi, 09.09.2020, 09.30-11.30 Uhr

## Immobilienstand

- Stand: im Einkaufszentrum Metalli, Zug
- Stand: im Einkaufszentrum Metalli, Zug
- Stand: im Einkaufszentrum Gotthard, Baar
- Stand: im Einkaufszentrum Zugerland, Steinhausen

Sa, 22.08.2020, ganztags  
Sa, 05.09.2020, ganztags  
offen  
voraussichtlich Herbst 2020

## Messen:

- Expads-Expo Zug, im Lorzensaal, Cham
- Zuger Messe: Stierenareal, Zug
- Messe Zukunft Alter, Messegelände, Luzern

So, 13.09.2020, ganztags  
Sa, 24.10.2020 - So, 01.11.2020  
Fr, 06.11.2020 - So, 08.11.2020

# WIEVIEL IST MEIN HAUS EIGENTLICH WERT?

## Verlieren Sie kein Geld! Darum aufgepasst bei der Immobilienbewertung

**Diese Tage flattern sie wieder ins Haus: Die Gutscheine für eine kostenlose und unverbindliche Immobilienbewertung. Zahlreiche Makler ringen um die Gunst der wenigen verkaufswilligen Eigentümer mit einem Immobilien-Bewertungs-Angebot. Aber aufgepasst, nicht jeder, der vorgibt Immobilien bewerten zu können, kann es.**

Immobilienbewertung ist eine seriöse und anspruchsvolle Angelegenheit, bei der man schnell sehr viel Geld verlieren kann. Allen voran, wenn es darum geht den richtigen Immobilienwert für einen Verkaufspreis zu ermitteln.

Hiesige Maklerbüros bieten hierfür die kostenlose und unverbindliche Immobilienbewertung an. Dass es sich hierbei lediglich um eine

Datenbankabfrage handelt, ist für den oftmals ahnungslosen Eigentümer meistens nicht ersichtlich. Eine Bewertung über eine Datenbank ist aber immer nur so gut, wie der Nutzer davon selber ist.

Sehr wohl kann ein normales 0815-Objekt über die hedonische Methode via einem Online-Tool wie z.B. von IAZI, Wüst Partner oder Fahrländer Partner bewertet werden. Wenn es aber darum geht, Immobilien mit zusätzlichem Land, einem Baurecht, Wohnrecht, einer möglichen zusätzlichen Ausnützung, wie Anbau oder Erweiterung eines Baus oder mit einer aussergewöhnlichen oder luxuriösen Ausstattung oder dergleichen zu bewerten, stösst dieses System an seine Grenzen. Dann nämlich ist die Erfahrung und das Know-how des geübten

Immobilienbewerter gefragt.

Eine Immobilie muss zwingend immer als Ganzes und im Kontext angeschaut werden. Und hierbei sind die üblichen Makler, mangels Ausbildung und Erfahrung oftmals überfordert. Der Beruf Immobilienmakler ist nicht geschützt, auch wenn einige Firmen ihre Makler intern mit kreativen Titeln diplomieren lassen. Leider kann sich heutzutage jeder Immobilienmakler nennen, ob er etwas vom Fach versteht oder nicht.

Gute Immobilienvermittler verfügen über viele Jahre Branchenerfahrung und über eine fundierte Ausbildung, zumeist SVIT oder SIV.

Eigentümer, die mit dem Gedanken spielen ihre Immobilie zu verkaufen, orientieren sich oftmals an den



Versteckter Wert in der Ausnutzung? Lassen Sie auf alle Fälle einen Experten Ihre Immobilie schätzen.

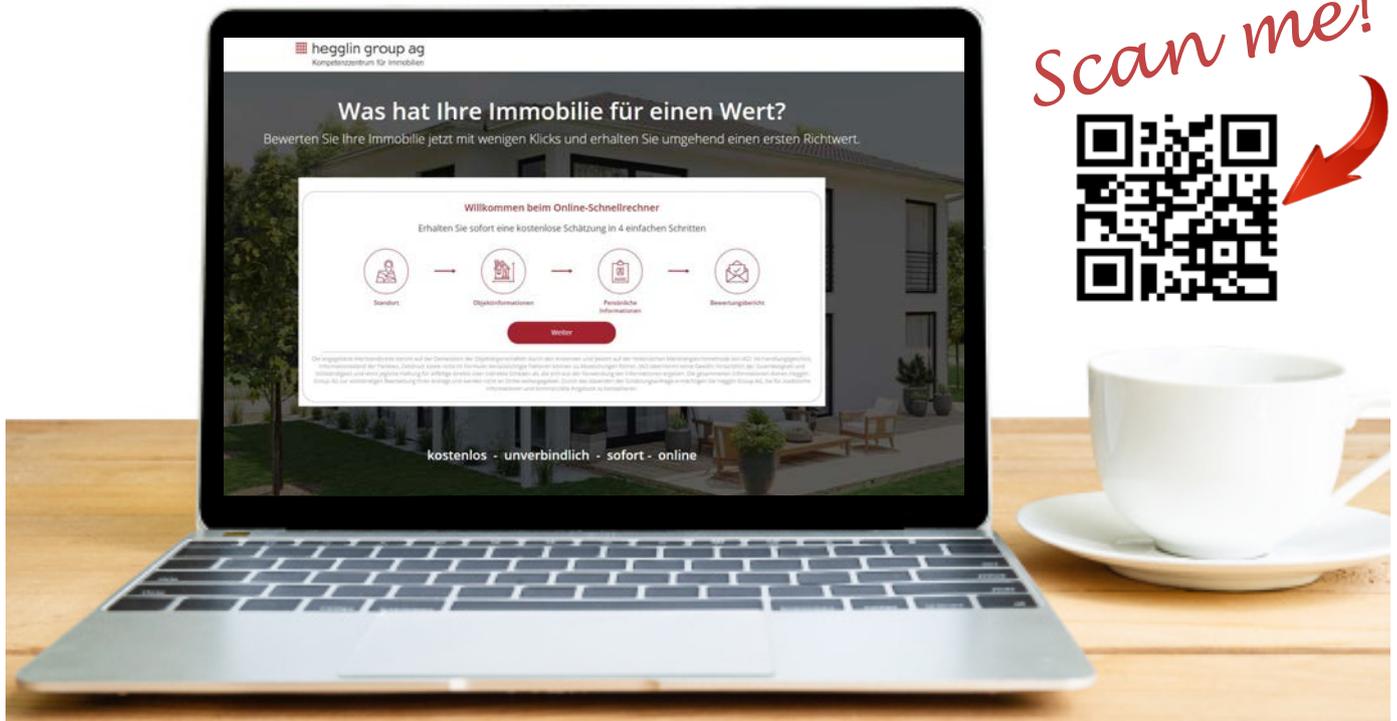
Preisen vom „Hören-sagen“ aus der Nachbarschaft, vom Architekten oder aus Immobilieninseraten ähnlicher Objekte. Immobilien sind aber heterogen und sollten genau vom Fachexperten geprüft werden.

Hierfür bieten wir Eigentümern die Möglichkeit (mittels untenstehendem

Gutschein) eine kostenlose und unverbindliche Bewertung ihrer Immobilie mit einem anschliessenden Gespräch an. Wir geben hierbei nicht nur eine Empfehlung über den aktuellen Verkehrswert, sondern auch unsere Einschätzung und unsere Tipps zum bestmöglichen Verkauf im aktuellen Marktumfeld. Hierfür gibt es bekann-

termassen ein paar wichtige Details zu beachten.

Sehr wohl kann ein erster Wert auch mittels eines Online-Tools, wie z.B. unter [www.eine-immobilie-bewerten.ch](http://www.eine-immobilie-bewerten.ch) selber ermittelt werden. Aufgrund der sehr wenigen Faktoren ergibt dies allerdings eine grosse Wert-Bandbreite. Versuchen Sie es gleich aus:



Erfahren Sie in lediglich 4 Schritten, was Ihre Immobilie für einen Richtwert hat. Für eine genaue Schätzung braucht es allerdings den Experten. Nehmen Sie hierfür nachfolgenden Gutschein oder kontaktieren Sie uns direkt.



## GUTSCHEIN

für eine kostenlose Immobilienbewertung in unserem Marktgebiet\*

Ich möchte: \* im Kanton Zug, Rontal, oberes Freiamt, Knonauseramt

- meine Wohnimmobilie/mein Bauland verkaufen und wünsche eine kostenlose Bewertung\*
- eine Immobilie kaufen und wünsche ein kostenloses Suchabo
- regelmässig die ImmoGazette erhalten (3 - 4 x im Jahr)
- regelmässige ImmoMails erhalten ( 8 - 10 x im Jahr)

Name

Adresse

Telefon

E-Mail


  
 Nicht frankieren  
 Ne pas affranchir  
 Non affrancare  
  
 Geschäftsantwortsendung Invio commerciale-risposta  
 Envoi commercial-réponse

Hegglin Group AG  
 Kompetenzzentrum für Immobilien  
 Baarerstrasse 112  
 6300 Zug

# AUSWAHL AKTUELLER IMMOBILIENANGEBOTE

Interessante Immobilien aus dem  
Kanton Zug und der Region



AFFOLTERN AM ALBIS (ZH)  
4 ½ Zimmerwohnung (vollvermietet  
und -möbliert) CHF 695'000



AFFOLTERN AM ALBIS (ZH)  
Renditewohnung



ALLENWINDEN - BAAR (ZG)  
3 ½ Zimmer Attikawohnung  
CHF 1'490'000



ALLENWINDEN - BAAR (ZG)  
4 ½ Zimmerwohnung



BAAR (ZG)  
2 ½ Zimmer Gartenwohnung  
CHF 950'000



BAAR (ZG)  
4 ½ Zimmerwohnung  
Preis auf Anfrage



BAAR (ZG)  
3 ½ Zimmerwohnung  
Preis auf Anfrage

Weitere Immobilienangebote unter [www.hegglingroup.ch](http://www.hegglingroup.ch)



**BAAR (ZG)**  
4 ½ Zimmerwohnung  
CHF 1'480'000



**CALA MURADA (MALLORCA)**  
Bauparzelle  
EUR 275'000



**CHAM (ZG)**  
4 ½ Zimmerwohnung  
Preis auf Anfrage



**CHAM (ZG)**  
4 ½ Zimmer Gartenwohnung  
CHF 1'150'000



**EBIKON (LU)**  
4 ½ Zimmer Gartenwohnung  
CHF 890'000



**GERSAU (SZ)**  
4 ½ Zimmerwohnung  
CHF 695'000



**GERSAU (SZ)**  
4 ½ Zimmerwohnung  
CHF 2'265 / Monat



**GERSAU (SZ)**  
4 ½ Zimmerwohnungen  
CHF 2'070 / Monat

## Gratis Tipp

Sichern Sie sich jetzt unser kostenloses E-Book zum Thema Immobilienverkauf:

**„So vermeiden Sie die 7 grössten Fehler beim Verkauf Ihrer Immobilie“**



E-Book jetzt herunterladen :

[www.hegglingroup.ch/unsere\\_medien](http://www.hegglingroup.ch/unsere_medien)



**GERSAU (SZ)**  
2 Zimmerwohnung  
CHF 1'068 / Monat



**GERSAU (SZ)**  
2 Zimmerwohnung  
CHF 325'000



**GERSAU (SZ)**  
4 ½ Zimmerwohnung  
CHF 645'000



**HOCHFELDEN (ZH)**  
4 ½ Zimmer Maisonettewohnung



**MENZINGEN (ZG)**  
5 ½ Zimmer Maisonettewohnung



**MENZINGEN (ZG)**  
2 ½ Zimmer Neubauwohnung



**MENZINGEN (ZG)**  
3 ½ Zimmer Neubauwohnung



**MENZINGEN (ZG)**  
4 ½ Zimmer Neubauwohnung



**MENZINGEN (ZG)**  
2 ½ Zimmer Neubau-Attikawohnung



**MENZIKEN (AG)**  
5 ½ Zimmer Doppelhaushälfte



**OBERIBERG FUEDEREGG HOCH-YBRIG (SZ)**  
3 ½ Zimmerwohnung  
CHF 398'000



**ROTKREUZ (ZG)**  
4 ½ Zimmerwohnung  
Preis auf Anfrage



**SINS (AG)**  
3 ½ Zimmer Gartenwohnung  
CHF 780'000



**STEINHAUSEN (ZG)**  
5 ½ Zimmer Attikawohnung  
CHF 1'560'000



**WALCHWIL (ZG)**  
2 FH mit See- und Bergsicht mit  
Parzelle direkt am See



**ZUG (ZG)**  
5 ½ Zimmerwohnung

**Heute noch  
kostenloses  
Suchabo erstellen  
unter:**

[www.hegglingroup.ch/  
suchprofil](http://www.hegglingroup.ch/suchprofil)

**Als einer der erfolgreichsten Immobilienvermittler im Kanton Zug und der Region suchen wir Verstärkung:**

**EINE/N ASSISTENT/IN IMMOBILIENVERMARKTUNG & -VERKAUF (100%), GERNE AUCH Ü50**

mit ausgezeichneten Fähigkeiten für das Werbetexten, stillsicherem DE & EN, sehr guten PC-Kenntnissen, schneller Aufnahmefähigkeit, Selbständigkeit, Organisationstalent, Qualitäts- & Pflichtbewusstsein sowie Fähigkeit zum fokussierten Arbeiten. Ihre Aufgabengebiete umfasst die gesamte Koordination und Organisation innerhalb unseres Innendienstes – zusammen mit einem Lernenden (2. Lehrjahr). Sie texten einwandfreie Werbetexte, gestalten Broschüren, Inserate und Flyer, bearbeiten Bilder, schneiden Videos, betreuen unsere Social Media – Kanäle und unterstützen unseren Aussendienst im gesamten Ablauf der Vermarktung und des Verkaufes von Immobilien.

Wir freuen uns auf Ihre elektronische Bewerbung inkl. Motivationsschreiben, Foto und Fragebogen zur Selbstbeurteilung (siehe Webseite) unter [ch@hegglingroup.ch](mailto:ch@hegglingroup.ch).

# So verkauft man heute eine Immobilie



**Immer mehr Handänderungen in der Schweiz werden durch einen Immobilienvermittler abgewickelt. Die Tendenz den Verkauf in professionelle Hände zu geben ist stark steigend. Warum braucht es die Profis überhaupt?**

Das Internet macht es scheinbar einfach, Immobilien zu verkaufen. Sind damit die Dienstleistungen eines Maklers überflüssig geworden? Ganz und gar nicht, denn das anpreisen einer Immobilie ist nur einer der vielen Schritte im Ablauf eines Verkaufs. Die rechtlichen und vertraglichen Aspekte einzuhalten, die in diesem Geschäft gesetzlich vorgeschrieben sind, ist komplex und setzt profundes Fachwissen voraus. Um Zeit und Aufwand zu sparen, sowie kostspielige Fehler zu vermeiden, empfiehlt sich daher den Beizug eines kompetenten Immo-

lienvermittlers. Dieser bezieht zwar ein Honorar, in der Regel erzielt er durch seine Arbeit jedoch einen besseren Nettoverkaufserlös und die Honorarkosten sind entsprechend wieder gedeckt.

#### **Den besten Preis erzielen**

Die Behauptung, dass professionelle Makler die besseren Preise erzielen, wurde unlängst von mehreren Untersuchungen bestätigt. Private Verkäufer stufen ihre Immobilie meistens wertvoller ein, als sie in der Tat ist. Finden sie keinen Käufer, setzen sie den Preis zu stark herunter. Immobilienmakler sind dagegen objektiv. Sie bedienen sich verschiedener Berechnungsmodellen zur optimalen Wertermittlung, wo Laien die entsprechende Software und Kenntnis fehlt. Daraus ergeben sich marktgerechte Preise, die vom Verkäufer wie auch vom Käufer und der Bank

akzeptiert werden.

#### **Emotionen aussen vor lassen**

Das Elternhaus zu verkaufen, in dem man seine Kindheit verbracht hat, geht meistens ans Herz. Wer seine Eigentumswohnung, in der er das halbe Leben verbracht hat, altershalber abgeben muss, verkauft Emotionen und nicht umbauten Raum. Wenn bei einem Verkauf Gefühle mit im Spiel sind, passieren oftmals die ärgerlichsten Fehler. Professionelle Makler bemühen sich immer, auf den Käufer einzugehen und die Liegenschaft so gut, aber auch so objektiv wie möglich zu präsentieren. Hinzu kommt noch ein weiterer, entscheidender Faktor: Kaufinteressenten sprechen in aller Regel lieber mit einem Profi, der keinen persönlichen Bezug zur Immobilie hat und deshalb sachlich und unvoreingenommen beraten kann.

# Schritt für Schritt zum Erfolg

Neben Verlässlichkeit, Kompetenz und Engagement kommt es auf die zielgerichtete Vermarktung an. Basierend auf einer für Ihre Immobilie erarbeiteten Verkaufsstrategie erzielen wir den richtigen Verkaufspreis.

- 1. Immobilienbewertung:** Der wichtigste und erste Schritt bei einem Immobilienverkauf ist eine marktgerechte Schätzung. Dabei bewerten wir nicht nur Ihre Immobilie, sondern überprüfen allfälliges Ausbaupotential und können so Kaufinteressenten Möglichkeiten aufzeigen und damit die Verkäuflichkeit steigern.
- 2. Festlegung der Preis- und Vermarktungsstrategie:** Mit der richtigen Vermarktungsstrategie und dem richtigen Verkaufspreis lässt sich das beste Resultat erzielen.
- 3. Aufnahme und Zusammenstellen der Informationen:** Professionelle Fotos, Texte, Drohnenaufnahmen und eine virtuelle 360°-Tour rücken Ihre Immobilie ins rechte Licht.
- 4. Kaufinteressenten in unserer Datenbank:** Wir kennen die Wünsche unserer Kaufinteressenten und suchen jeweils zuerst gezielt nach passenden Kaufinteressenten in unserer täglich wachsenden Datenbank, bevor wir eine Immobilie auf fremden Plattformen und in den Printmedien publizieren.
- 5. Publikationen auf Internet, Social Media, Printmedien, Immobilienmagazinen:** Eine möglichst breite Vermarktung generiert mehr potentielle Kaufinteressenten. Die Verhandlungen basieren so auf einer erfolgsversprechenderen und stärkeren Ausgangslage.
- 6. Qualifikation, Verkaufsverhandlungen, Finanzierungsabklärungen:** Es besichtigen nur diejenigen Kaufinteressenten Ihre Immobilie, die auch wirklich Interesse haben. Unser geschultes Verkaufsteam weiss, wie sie Verkaufsverhandlungen beschreiten müssen und helfen auch gerne bei der Vermittlung eines passenden Finanzierungsdienstleisters.
- 7. Kaufzusage - rechtliche Fragen klären, Abschluss beim Notariat:** Nach Anzahlung und Unterschrift der Reservation und Klärung offener Fragen wird der Kaufvertrag beim Notariat angemeldet. Auf Wunsch werden wir beim Notartermin mit dabei sein und Ihre Immobilie an den neuen Käufer zum gegebenen Zeitpunkt übergeben.
- 8. 100%-ige Transparenz - VIP Login:** Als unser Auftraggeber verfolgen Sie die Verkaufsaktivitäten zu jeder Zeit via passwortgeschütztem Bereich auf unserer Webseite. Somit sind Sie jederzeit über die Prozessschritte, die Anzahl von Interessenten, Besichtigungen und über die Meinungen unserer Kaufinteressenten informiert.

## 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



# «In meinem beruflichen Leben kam es stets auf das richtige Timing und die Schnelligkeit an.»



Nico Wiatrowski, Immobilienmakler bei der Hegglin Group AG mit Auftraggeber, Martin Elmiger. (vor Corona)

Wer ein Schmuckstück an toller Lage erwerben möchte, muss nicht nur entscheidungswillig, sondern auch entscheidungsfähig sein. So hat das Eigenheim der Familie Elmiger, wie so einige Immobilien in unserer Marktregion, innerhalb von kurzer Zeit und ohne Publikation die Hand gewechselt.

Dank der grossen und vor allem qualifizierten Interessentendatenbank konnte schnell die passende Käuferschaft für das schöne Eigenheim gefunden werden. Martin Elmiger und seine Familie freuten sich über den schnellen Erfolg. Sie geben nachfolgend ihre persönlichen Erfahrungen mit Nico Wiatrowski, Immobilienmakler bei der Hegglin Group AG, wieder:

## **Hegglin Group AG (HG): Wie sind Sie auf uns gestossen?**

Als Zuger Firma ist die Hegglin Group ein bekanntes Unternehmen, welches zudem in unserer Nachbarschaft gelegen ist. Genau genommen bin ich aber aufgrund eines Bewertungs-Gut-scheines auf die Hegglin Group

zugegangen.

## **HG: Warum haben Sie sich dazu entschieden, das Verkaufsmandat abzugeben und warum haben Sie die Hegglin Group AG gewählt?**

Im ersten Moment habe ich tatsächlich überlegt die Attika-Maisonette Wohnung meiner Familie selbst zu

verkaufen. Letzten Endes habe ich mich aber dann doch für einen Profi entschieden – zumal es ja kein Auto ist, das man verkauft...

## **HG: Was hat Ihnen besonders beim Makler zugesagt? Was überrascht?**

Ich habe mich auf mein Bauchgefühl verlassen und bin mir sicher gewesen, dass Herr Wiatrowski die richtige Wahl für unsere Immobilie ist.

## **HG: Wurden Ihre Erwartungen erfüllt?**

Die Erwartungen wurden aus unserer Sicht nicht nur erreicht, sondern übertroffen. In meinem beruflichen Leben als ehemaliger Radrennprofi kam es stets auf das richtige Timing und die Schnelligkeit an. Bei der Wahl des Immobilienmaklers habe ich mit Herrn Wiatrowski die absolut richtige Entscheidung getroffen.

## **HG: Würden Sie die Hegglin Group AG weiterempfehlen und wenn ja warum?**

Absolut! Die Hegglin Group ist die richtige Wahl für unsere Region. Besonders habe ich bzw. haben wir an unserem Immobilienmakler, Herrn Nico Wiatrowski die klare und offene Kommunikation, sein überzeugendes



Der ehemalige Radrennprofi, Martin Elmiger mit seiner Frau und seinen beiden Töchtern suchen nun ein neues Eigenheim.

Auftreten und die Selbstsicherheit den gewünschten Preis für uns zu erzielen, geschätzt.

**HG: Sie suchen nun ein neues Eigenheim für ihre 4-köpfige Familie. Erzählen Sie uns, was Sie konkret suchen.**

Wir wünschen uns eine Immobilie ab

4.5 Zimmer, ab 110 m<sup>2</sup>, an ruhiger Lage. Gerne auch EG mit Gartensitzplatz. Die Immobilie kann auch älter sein, hauptsächlich sie ist gemütlich und familiär, bodenständig und hat keinen Luxus. Wir sind offen, sowohl für die Miete als auch für den Kauf → Miete bis CHF 3'500 oder Kauf bis CHF 2 Mio.

Regionen: Mettmenstetten, Rifferswil, Hausen am Albis, Uerzlikon, Kappel am Albis, aber auch Steinhausen oder Baar.

**HG: Vielen Dank für das Interview und die sehr gute Zusammenarbeit, das hat Freude gemacht.**



Anton (6 Jahre), sein Papa und seine Mama suchen sich ein neues Eigenheim. Der Kleine wünscht sich ein eigenes Zimmer und einen Garten zum Spielen.

Er weiss genau, was er will und was nicht. Der kleine Anton wohnt aktuell noch mit seinen Eltern und seiner Schwester Aline in einer bescheidenen 3.5 Zimmerwohnung.

Neben einem eigenen Zimmer wünscht er sich einen grossen Garten, ganz gleich, ob als Gartenwohnung oder Haus.

Die Immobilie, wie auch das Quartier soll familienfreundlich sein, mit Nähe zum Kindergarten und zur Schule, mindestens 5.5 Zimmer haben und idealerweise in Baar, Cham, Steinhausen, Menzingen oder Neuheim liegen. Budget bis CHF 1.15 Mio.

Marcel Gerber hat einen künstlerischen Beruf. Das ist auch einer der Gründe, warum er das passende, neue Eigenheim sucht.

**HG: Sie kennen Helene Grüter, eine unserer Top-Immobilienmaklerinnen bereits aus früheren Geschäften, können Sie uns etwas über die Zusammenarbeit erzählen?**

Helene Grüter hat 2011 meine Wohnung in Neuenkirch (LU) verkauft. Sie hat das aktiv, sehr professionell, kompetent und innert kurzer Zeit sehr erfolgreich gemacht. Die Zusammenarbeit war sehr angenehm und ich werde ein allfälliges nächstes Objekt wieder durch sie verkaufen.

**HG: Sie wollen ja nicht nur verkaufen, sondern suchen etwas Neues. Erzählen Sie uns, was Sie konkret suchen.**  
Ich bin ein natur-, und tierliebender Mensch und Künstler. Deshalb suche ich ein Haus, Heimetli oder kleines Bauernhaus mit viel Privatsphäre für kreatives Arbeiten in der ruhigen Natur.

Das abseits vom Rummel gelegene Liebhaberobjekt darf renovationsbedürftig sein, damit es liebevoll um-

und ausgebaut werden kann. Zufahrt, Strom, Heizung, Wasser und Abwasser sollten vorhanden sein. Umschwung,

Aussicht und gute Besonnung ist wünschenswert. Das Objekt sollte in der Zentralschweiz (Luzern und weitere Agglomeration) stehen.



Marcel Gerber, Airbrush-Künstler sucht ein passendes Eigenheim.

**Haben Sie die passende Immobilie? Melden Sie sich bei uns:  
Telefon: 041 755 00 01 oder [info@hegglingroup.ch](mailto:info@hegglingroup.ch)**

# IMMOBILIENVERKAUF WILL GELEHRT SEIN

## 33 GRÜNDE, WARUM SIE DIE HEGGLIN GROUP BEAUFTRAGEN SOLLTEN

**1. Sie erzielen ein besseres Ergebnis.** Ein professioneller Immobilienverkäufer ist verhandlungsstark. Durch bessere Verhandlungen, eine umfangreichere und bessere Vermarktung und eine top Käuferbetreuung führt dies zum bestmöglichen Ergebnis.

**2. Verschonen Sie sich von nervenaufreibenden Käufer-Verhandlungen.** Konfrontationen sind oftmals vorprogrammiert. Wir kennen die typischen Käufereinwände (...zu teuer, zu klein, kein Balkon, zu laut, zu weit weg von...) und können souverän darauf eingehen. Immer wieder machen wir die Erfahrung, dass Eigentümer und schwache Makler sich zu stark vom Käufer führen lassen und eine Preisreduktion in Kauf nehmen.

**3. Verkaufsstärke durch Vertrauen, weil wir Ihre Immobilie mit vollem Herzblut präsentieren.** Käufer spüren, ob man von einer Immobilie überzeugt ist oder nicht. Deshalb, nehmen wir nur Immobilien in unser Portfolio, die uns mit ganzem Herzen überzeugen, um für Sie und den Käufer die Extrameile zu gehen.

**4. Sparen Sie sich über 170 Stunden Arbeit.** Mit uns haben Sie so gut wie keinen Aufwand: Lehnen Sie sich zurück, wir kümmern uns um den kompletten Verkauf, von der Aufnahme Ihrer Immobilie über die Vermarktung bis hin zum Notartermin organisieren wir alles für Sie.

**5. Wir texten und gestalten für Sie das Exposé als auch alle Inserate.** Wir wissen, worauf es ankommt. Was

und wie getextet werden muss und welche Bilder, was kommunizieren. Ein einziges Bild kann Auslöser sein, ob eine Immobilie attraktiv wirkt oder nicht.

**6. Rücken Sie Ihre Immobilie ins beste Licht.** Nur eine attraktiv erscheinende Immobilie überzeugt den Käufer. Wir geben Ihnen Tipps an die Hand, ob und welche Kosmetik Ihre Immobilie noch gebrauchen könnte.

**7. Sie erhalten von uns Top-Fotos und eine virtuelle Tour.** Kaufinteressenten lassen sich von Emotionen leiten. Das heisst, gute Bilder spiegeln die Werthaltigkeit Ihrer Immobilie wider. Kaufinteressenten entscheiden heutzutage bereits aufgrund der Aufbereitung im Internet, ob sie eine Immobilie besichtigen wollen oder nicht.

**8. Sparen Sie sich unnötige Putz- und Aufräumaktionen.** Nur ausgewählte Kaufinteressenten erhalten den Zugang zur virtuellen Tour. Dadurch besichtigen wir in „physischer“ Form nur mit denjenigen Kaufinteressenten, die ernsthaft an Ihrer Immobilie interessiert sind. Das erspart Ihnen viel Zeit und Putzarbeit.

**9. Für Sie zeichnen wir saubere Grundrisspläne.** Denn übersichtliche und schön gestaltete Pläne fördern den Verkauf.

**10. Wir suchen für Ihren Käufer Lösungen.** Der Käufer muss sich rundum gut betreut fühlen. Dies gewährleisten wir, indem wir seine Wünsche aufnehmen und Lösungen aufzeigen.

**11. Wir sind für Ihren Käufer dann erreichbar, wenn er Zeit hat.** Das heisst, wir arbeiten auch während der Mittagszeit, nach 17 Uhr und am Wochenende.

**12. Wir engagieren uns für Sie.** Immobilienverkauf heisst nicht nur Türe öffnen und Kunden reinlassen, sondern vor allem Kundenbedürfnisse eruieren, darauf eingehen und Kundenwünsche erfüllen.

**13. Erzielen Sie eine Wertsteigerung dank architektonischer Hilfe.** Vor allem Liegenschaften, die in die Jahre gekommen sind, finden weniger gut einen Käufer. Bereits eine Zeichnung einer neuen Fassade, einer zusätzlichen Etage oder Änderung eines Dachs durch unsere Architekturabteilung kann Wunder bewirken. Unsere Zeichner verwirklichen nicht nur allfällige Kundenwünsche, sondern sorgen vor allem proaktiv mit Planungsvarianten für eine bestmögliche Präsentation. Denn Kunden können sich zumeist gar nicht vorstellen, wie eine Anpassung aussehen könnte.

**14. Wir inserieren effizient für Sie.** Wir wissen, wo die Käufer zu finden sind, die bereits auch über eine Finanzierungszusage verfügen und entscheidungswillig sind und inserieren effizient auf den richtigen Plattformen.

**15. Sie wollen einen Käufer und keine Besucher.** Wir kennen die Käuferstufen und wollen uns denjenigen Käufergruppen zuwenden, die bereits eine Finanzierungszusage haben und entscheidungswillig sind.

Die vier Stufen lassen sich wie folgt einteilen:

1. Käufer, die sich erst über die Angebote informieren wollen
2. Käufer, die bereits einiges angeschaut, aber noch keine Finanzierungsabklärungen gemacht haben
3. Käufer, die bereits eine Finanzierungsabklärung gemacht haben, aber noch nicht entscheidungswillig sind
4. Käufer, die eine Finanzierungszusage haben und entscheidungswillig sind.

**16. Wir stellen alle Unterlagen zusammen.** Wenn ein Käufer sich zum Kauf entscheidet, müssen alle relevanten Unterlagen zur Finanzierungsabklärung vorbereitet sein.

**17. Seien Sie mit dabei.** Wir informieren Sie regelmässig über alle getätigten Handlungen, alle Besichtigungsanfragen, Besprechungen, Besichtigungen, Telefongespräche etc. Sie sehen wer wann Ihr Exposé erhalten hat, welche Abklärungen und Entscheidungen ausstehend sind.

**18. Für Sie generieren wir maximale Kaufinteressenten.** Je mehr Kaufinteressenten angesprochen werden, desto eher lässt sich die Immobilie zum bestmöglichen Preis verkaufen. Denn keine Interessenten bedeutet im Umkehrschluss eine Reduktion des Verkaufspreises.

**19. Der Hegglin Group AG können auch Sie vertrauen.** Nach über 3'000 Verkäufen und über 40 Jahren Branchenerfahrung kennt und schätzt man uns. Wir machen weit mehr als der übliche Immobilienmakler. Wir halten Vorträge und Referate, präsentieren unser Immobilienangebot auf Messen und im Einkaufszentrum sehr wirkungsvoll und nutzen aktiv Social Media, für einen maximalen Kundenkontakt.

**20. Sie erhalten von uns ein Versprechen.** Als Familienunternehmen mit Beständigkeit beobachten

wir häufig Makler, die kommen und gehen. Wir setzen alles daran, dass wir auch weiterhin jeden Tag mit viel Freude und Herzblut unsere beste Dienstleistung erbringen können.

**21. Sie verkaufen in kürzerer Zeit.** Nur eine engagierte, motivierte und zielorientierte Arbeitsweise garantiert einen prompten Erfolg. Wir wissen, auf was es ankommt und setzen um.

**22. Wir geben Ihnen Tipps, wie Sie Ihre Immobilie noch besser präsentieren.** Eine Immobilie in Schuss ist wie ein herausgeputztes Auto. Es lässt sich besser und schneller verkaufen.

**23. Ihr Käufer ist vielleicht schon in unserer Datenbank.** Dank umfangreichen Vermarktungstätigkeiten führen wir eine Datenbank mit über 7'000 potenziellen Kaufinteressenten, von denen wir die Suchkriterien als auch deren Budget kennen.

**24. Gewinnen Sie potenzielle Käufer via Social Media.** Was früher in Zeitungen inseriert wurde, ist heute in Facebook, Instagram und Twitter zu finden. Online-Marketing ist bei einer professionellen Vermarktung heute kaum mehr wegzudenken.

**25. Sie verkaufen Ihre Immobilie bestmöglich durch maximale Marketingmassnahmen.** Nur ein Inserat zu schalten und warten bringt keinen Erfolg. Ihre Immobilie muss auf den wichtigsten Internet-Plattformen werberelevant vertreten sein.

**26. Verlieren Sie nicht Ihr Geld durch eine falsche Preisausschreibung.** Durch eine zu tiefe Ausschreibung verlieren Sie Geld, aber auch durch eine zu hohe. Wissenschaftliche Untersuchungen haben ergeben, dass eine 20% überhöhte Preisausschreibung im Endeffekt zu einem 15% tieferen Verkaufspreis führt. Bei einem Marktwert von CHF 1 Mio. und einer Ausschreibung von CHF 1,2 Mio. verlieren Sie 150'000.-.

**27. Lassen Sie sich von ausgewiesenen Experten vertreten.** Ganz gleich ob Immobilienschätzer, -makler oder Architekt, für den Immobilienverkauf gibt es eine beste Chance, die Sie nicht vertun dürfen.

**28. Verlieren Sie den Käufer nicht, um wieder von vorne zu beginnen.** Wir kennen die scheinbar unvorhergesehenen Situationen, die den Käufer plötzlich vom Kauf der Immobilie abbringen. Wir bringen Ihren Käufer souverän zum Ziel, indem wir pro aktiv allfällige Probleme angehen.

**29. Die Virtuelle Tour zeigt uns, was die Kunden an Ihrer Immobilie besonders lieben und wir können entsprechend unsere Besichtigungen gestalten.** Zudem trifft dies eine Auswahl der geeigneten Kaufinteressenten. Denn nicht jeder soll durch Ihr Wohnzimmer laufen.

**30. Wir schützen Sie vor drängelnden, unseriösen und angeblichen Käufern.**

**31. Planvolle Vorgehensweise:** Als professioneller Immobilienmakler besprechen wir mit Ihnen, wie wir angesichts der Marktlage beim Verkauf der Immobilie vorgehen werden. Wir spezifizieren die geplanten Verkaufsaktivitäten und geben eine bestmögliche Zeit- und Aufwandsschätzung für den gesamten Verkaufsprozess bis zum erfolgreichen Abschluss ab.

**32. Lassen Sie uns Ihre Immobilie attraktiver machen.** Besondere Immobilien für besondere Kunden. Der Satz an ausgewählte Käufer: «Wir haben etwas für Sie, das ganz neu in unser Angebot kommt und noch niemand gesehen hat» wirkt Wunder und erleichtert den Verkauf. Denn Menschen wollen das Besondere.

**33. Seriöse Makler sind auch nach Verkaufsabschluss noch für den Verkäufer da.**

# Ihr Immobilienvermittler im Kanton Zug und der umliegenden Region.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

 **hegglin group ag**  
Kompetenzzentrum für Immobilien



Baarerstrasse 112  
6300 Zug - Tel. 041 755 00 01  
[www.hegglingroup.ch](http://www.hegglingroup.ch)  
[info@hegglingroup.ch](mailto:info@hegglingroup.ch)



## GUTSCHEIN

für eine kostenlose Immobilienbewertung\* in unserem Marktgebiet

\* Sofern Sie beabsichtigen Ihre Immobilie zeitnah zu verkaufen.

Ich möchte:

- meine Wohnimmobilie/Bauland verkaufen und wünsche eine kostenlose Bewertung\*
- eine Immobilie kaufen und wünsche ein kostenloses Suchabo
- regelmässig die ImmoGazette erhalten (3 - 4 x im Jahr)
- regelmässige ImmoMails erhalten (8 - 10 x im Jahr)

Name

Adresse

Telefon

E-Mail



Nicht frankieren  
Ne pas affranchir  
Non affrancare

Geschäftsantwortsendung Invio commerciale-risposta  
Envoi commercial-réponse

Hegglin Group AG  
Kompetenzzentrum für Immobilien  
Baarerstrasse 112  
6300 Zug