

## Tipps vom Verkaufsprofi

# Profitieren Sie von einem unverbindlichen Beratungsgespräch

Foto: UTA Immobilien AG



**Thomas Hager, eidg. dipl. Immobilien-treuhänder, Immobilienvermarkter mit eidg. Fachausweis.**

Sie wissen noch nicht, ob Sie für den Verkauf einen Immobilienmakler beauftragen sollen oder die Sache selber an die Hand nehmen wollen? – Entscheiden Sie sich zuerst für ein unverbindliches, kostenloses Gespräch mit einem

seriösen Verkaufsprofi. Unterschreiben Sie nicht schon beim ersten Gespräch einen Vermittlungsauftrag. Lassen Sie sich Zeit, überschlafen Sie den Entscheid und hören Sie auf Ihr Bauchgefühl.

Wir werden beim ersten Beratungsgespräch das Objekt besichtigen und mit Ihnen dessen Verkäuflichkeit besprechen. Wenn Sie dabei noch den Grundbuchauszug (inkl. Grundpfandrechten), die Gebäudeversicherungspolice und – falls vorhanden – die Grundrisspläne bereithalten, können wir die Beratung noch vertiefen. Noch bevor Sie allenfalls die Liegenschaft räumen lassen, können wir Sie so auf Stolpersteine aufmerksam machen; beispielsweise auf einen fehlenden Schuldbrief hinweisen. Auch die Grundstückgewinnsteuer muss schon vor dem Verkauf besprochen werden. Möglicherweise fahren Sie bei der Grundstückgewinnsteuer mit der

Pauschalierung besser. Dies ist möglich bei bebauten Grundstücken mit einer Besitzesdauer von mehr als 10 Jahren. In diesem Fall brauchen Sie keine weiteren Rechnungsbelege. In allen anderen Fällen aber sind Bauabrechnungen und andere Unterlagen erforderlich. Diese dürfen also bei einer Räumung auf keinen Fall weggeworfen werden!

### Kostenlose Beratung durch den Profi

Unsere Beratung ist für Sie kostenlos und unverbindlich. Inbegriffen sind die Einschätzung von Verkäuflichkeit und Marktwert des Objekts sowie ein Beratungsgespräch über die Vorbereitung, den Ablauf und das Vorgehen beim Verkauf. Nach dieser kostenlosen Beratung entscheiden Sie, ob Sie überhaupt das Haus oder die Wohnung verkaufen wollen, bis wann der Verkauf stattfinden soll und wem Sie den Verkaufsauftrag erteilen.

Wir nehmen uns für dieses wichtige Beratungsgespräch Zeit. Nehmen auch Sie sich diese Zeit! Es lohnt sich, denn Sie können von unserer Beratung und unseren Tipps nur profitieren.

### UTA Immobilien AG Wir verkaufen.

Immobilienverkauf mit 2,0 bis 3,0% Provision. Mit unserem Gutschein (auf unserer Homepage oder mit telefonischer Anfrage) sind auch die Zeitungs- und Internetinserate inklusive. Ihr Erfolg ist unser Ziel. Deshalb bezahlen Sie bei uns erst beim Verkauf ein Honorar.

UTA Immobilien AG  
Thomas Hager  
Stadtturmstrasse 15  
5400 Baden  
Tel. 056 203 00 70  
[thomas.hager@uta.ch](mailto:thomas.hager@uta.ch)