

Tipps vom Verkaufsprofi

Spezialisten für das Spezielle

Foto: UTA Immobilien AG



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

Für Alltagsgeräte wie Kühlschränke und Laserdrucker gibt es Gebrauchsanweisungen. Nicht so bei Immobilien. Da ist die Sache etwas komplizierter. Die Beratung durch einen Immobilienmakler oder eine Immobilienmaklerin ist deshalb in den meisten Fällen unumgänglich.

Immobilien sind keine Massenprodukte. Jedes Haus, jede Wohnung ist ein Einzelstück hinsichtlich Lage, Grösse, Zustand, Ausstattung, Renovationsbedarf und Atmosphäre. Da-

her sind auch alle Fragen rund um den Kauf und Verkauf einer Immobilie individuell. Hier kommen die Immobilien-Spezialisten ins Spiel.

Ein weites Aufgabenfeld

Das Aufgabengebiet von Immobilienmaklern hat sich laufend vergrössert. Die Arbeit beschränkt sich schon längst nicht mehr auf das bloss Nachweisen von Käufern. Maklerinnen und Makler begutachten Grundstücke und Gebäude, erstellen Marktanalysen und prüfen Objektunterlagen. Sie geben Ratschläge zum Kaufvertragsrecht, vermitteln Handwerker und helfen, eine geeignete Finanzierung zu finden.

Der Profi mit dem klaren Blick

Der Verkauf einer Immobilie ist immer mit persönlichen Erinnerungen und Gefühlen verbunden. Diese emotionale Verbundenheit ist verständlich, kann aber zu Fehleinschätzungen und nachteiligen Verkaufsverhandlungen führen. Der Kaufinteressent ist oftmals im Vorteil, denn er geht das Geschäft sachlicher an: Er will in erster Linie einen vorteilhaften Preis erzielen. Ein Ma-

kler behält in solchen Situationen die nötige Ruhe und Übersicht. Er verfolgt unbeirrt das Ziel, für seine Auftraggeber das bestmögliche Resultat zu erzielen.

Hohe Fachkompetenz

Ein guter Makler sollte über folgende Kompetenzen verfügen: Grosse Markterfahrung in der Region, gute Fachkenntnisse im Immobilienbereich (Ausbildung) und Vertragsrecht, Verhandlungsgeschick, vielfältige Kontakte zu Finanzierungsinstituten. Zudem müssen Maklerinnen und Makler die Interessenten qualifizieren und richtig einschätzen können.

Kostenlose Beratungsgespräche

Bevor Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung «einfach mal so» ins Internet stellen, wenden Sie sich für ein unverbindliches Beratungsgespräch an uns. Wir zeigen Ihnen die besten Verkaufsmöglichkeiten auf. Unsere Beratungen sind kostenlos und beinhalten: Einschätzung von Verkäuflichkeit und Marktwert des Objekts sowie Informationen über Vorbereitung, Ablauf und Vorgehen beim Verkauf. Profitieren Sie von unseren

Markt- und Fachkenntnissen! Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir freuen uns, Sie beraten und unterstützen zu dürfen.

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

UTA Immobilien AG

Thomas Hager

Stadtturmstrasse 15, 5400 Baden

Tel. 056 203 00 70

thomas.hager@uta.ch

www.uta.ch

UTA Immobilien AG Wir verkaufen.

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