

# MISDIHEI

DAS MAGAZIN FÜR HAUSBESITZER UND ZUKÜNFTIGE EIGENTÜMER | Nr. 1 | 2021

TIPPS DIREKT VOM PROFI

## Auf was Sie bei der Mission Hausverkauf achten sollten



### Nicht bloss eine Hausnummer

So bestimmen Sie den richtigen Preis für Ihre Immobilie S. 10

### Verkaufen und Mieten

Die aktuellen Angebote aus Ihrer Region S. 15 + S. 17

### Pleiten Pech und Pannen

Was beim Hausverkauf so alles schiefgehen kann S. 19

Unverbaubarer  
Blick auf alle  
Neubauprojekte  
in deiner Region.

[immoscout24.ch/neubau](https://immoscout24.ch/neubau)

IMMO  
SCOUT 24



Glück ist  
eine  
Entscheidung

Sorgloses Wohnen im Alter:  
So führen wir Ihre Hypothek  
auch nach der Pensionierung  
lebenslang weiter.

[akb.ch/sorglos](https://akb.ch/sorglos)

Am  
nchtigen  
OF.ch



Aargauische  
Kantonalbank





## EDITORIAL

## Alle Hausverkäufer sind schlau: Die einen vorher, die anderen hinterher

Der Erwerb des Eigenheims ist ein Meilenstein. Gleiches gilt für den Hausverkauf. Ob nun die Kinder langsam ausgezogen sind und die Alterswohnung ruft, oder einfach ein Umzug in eine andere Stadt ansteht, die Ziele sind immer dieselben: Der Verkauf soll finanziell attraktiv sein. Und wenn möglich geht der Hausschlüssel in Hände, die mit dem trauten Heim genauso sorgfältig umgehen wie Sie.

### Hausverkauf ist Kontaktsport

Schliesslich verbinden Sie mit ihren vier Wänden jede Menge Emotionen. Nur: Das macht die Mission Hausverkauf nicht einfacher. Sie begeben sich in eine Welt, in der mit potenziellen Käufer:innen und Makler:innen gerungen wird. Oder wie US-Schriftsteller Og Mandino einst den Nagel auf den Kopf getroffen hat: «Immobilienverkauf ist eine Kontaktsportart». Vorbereitung ist entscheidend, um sich zu schützen. Und Vorwissen ist Gold, wenn es darum geht, möglichst gut aus dem Verkauf herauszukommen.

### Das Magazin als Schnellbleiche

Je schlauer Sie zu Beginn des Prozesses sind, desto weniger müssen Sie – meist unangenehme – Lektionen lernen. Mit der ersten Ausgabe des «Mis Dihei»-Magazins soll Ihnen hierfür unter die Arme gegriffen werden: Aus meinem riesigen Erfahrungsschatz gebe ich Ihnen Tipps und Tricks in Sachen Hausverkauf mit auf den Weg. Zudem bringe ich Ihnen das Thema Preissetzung etwas näher. Das Ganze wird abgerundet mit Gastbeiträgen rund um das Thema Eigenheim. Alles mit einem Ziel: Besser sind Sie vorher schlau als hinterher.

Marco Brivio,

Herausgeber und Immobilienfachmann

## INHALT

- 04 Tipps:** Wie Sie Ihre Immobilie erfolgreich verkaufen
- 05 Boden gut machen:** Inspiration durch Vielfalt
- 07 Küchen(t)raum:** Massgeschneiderte Lösungen für den Umbau
- 08 Livina Smart Home:** Das Zuhause, das mitdenkt
- 09 Stilles Örtchen mit Extras:** Das Dusch-WC für jedes Bedürfnis
- 10 Wertermittlung:** So erhalten Sie den besten Preis
- 12 Holzbau:** Natürlich renovieren und erweitern
- 13 Auf der sicheren Seite:** Was Ihnen der Notar rät
- 14 Zum Wohl, Suhr:** Neuer Standort von Mövenpick Wein
- 18 Mehrwert:** Modernste Technik im Bereich der Verwaltung

Auf was Sie unbedingt achten sollten

# 8 Profi-Tipps für den erfolgreichen Immobilienverkauf

■ Es gibt viele Dinge, die Sie beim Immobilien-Verkauf unbedingt tun sollten. Vorausgesetzt Sie möchten wirklich professionell und erfolgreich verkaufen! Die wichtigsten Tipps, wie Sie es richtig machen, haben wir für Sie zusammengefasst.

## Tipp Nr. 1

### Machen Sie einen Plan

Bevor Sie Ihre Immobilie an den Markt bringen, planen Sie bitte vor allem diese Punkte:

- Bis wann muss die Immobilie verkauft sein?
- Welche Verkaufsstrategie wollen Sie anwenden?
- Welche Werbemedien sollen genutzt werden?
- Was kostet mich das an Geld und Zeit?
- Wie stelle ich meine Erreichbarkeit sicher?
- Welche Informationen gebe ich am Telefon?
- Wie prüfe ich die Bonität der Interessenten?
- Zu welchem Notar werde ich gehen?
- Welche Unterlagen halte ich bereit?
- Bis wann muss der Kaufpreis bezahlt sein (Zeit zwischen Notartermin und Kaufpreiszahlung)?
- Wann soll die Immobilie übergeben werden?

Wenn Sie diese Fragen im Vorfeld geklärt haben, dann wissen Sie schon recht genau, wie der Ablauf aussehen soll.

## Tipp Nr. 2

### Legen Sie die Zielgruppe fest

Jede Immobilie ist individuell. Um den besten Preis zu erzielen, müssen Sie eine(n) Käufer:in finden, deren bzw. dessen Vorstellungen möglichst genau mit Ihrem Angebot übereinstimmen. Überlegen Sie sich, wen Sie sich als Käuferschaft vorstellen können. Mit welcher Werbung werden Sie diesen Interessentenkreis am besten erreichen? Dort sollten Sie werben. Stimmen Sie Ihre Werbung auf die Zielgruppe ab und geben Sie nur relevante Informationen.

**Beispiel:** Wenn Sie eine 1-Zimmer-Wohnung verkaufen möchten, sind Kindergärten und Schulen für den Käufer sicher uninteressant. Gute Erreichbarkeit, Einkaufsmöglichkeiten und nahe gelegene Restaurants sind vielleicht mehr von Interesse.

## Tipp Nr. 3

### Erstellen Sie Verkaufsunterlagen

Erstellen Sie ein aussagekräftiges Exposé, das von der Gestaltung dem Wert Ihrer Immobilie angemessen ist. Bitte keine «zusammenkopierten» Unterlagen! Die Kaufinteressentin bzw. der Kaufinteressent möchte sich natürlich genau über Ihre Immobilie informieren, bevor man sich allenfalls zum Kauf entschliesst. Stellen Sie also sicher, dass Sie alle nötigen Unterlagen bereithalten, um keine Auskunft schuldig zu bleiben!

#### Wichtig sind unter anderem:

- Grundbuchauszug und evtl. vorhandene Lasten
- Kataster- /Situationsplan
- Baubeschreibung, Ansichten und Grundrisse
- Abrechnungen und Protokolle der Stockwerkgemeinschaft (bei Eigentumswohnungen)

## Tipp Nr. 4

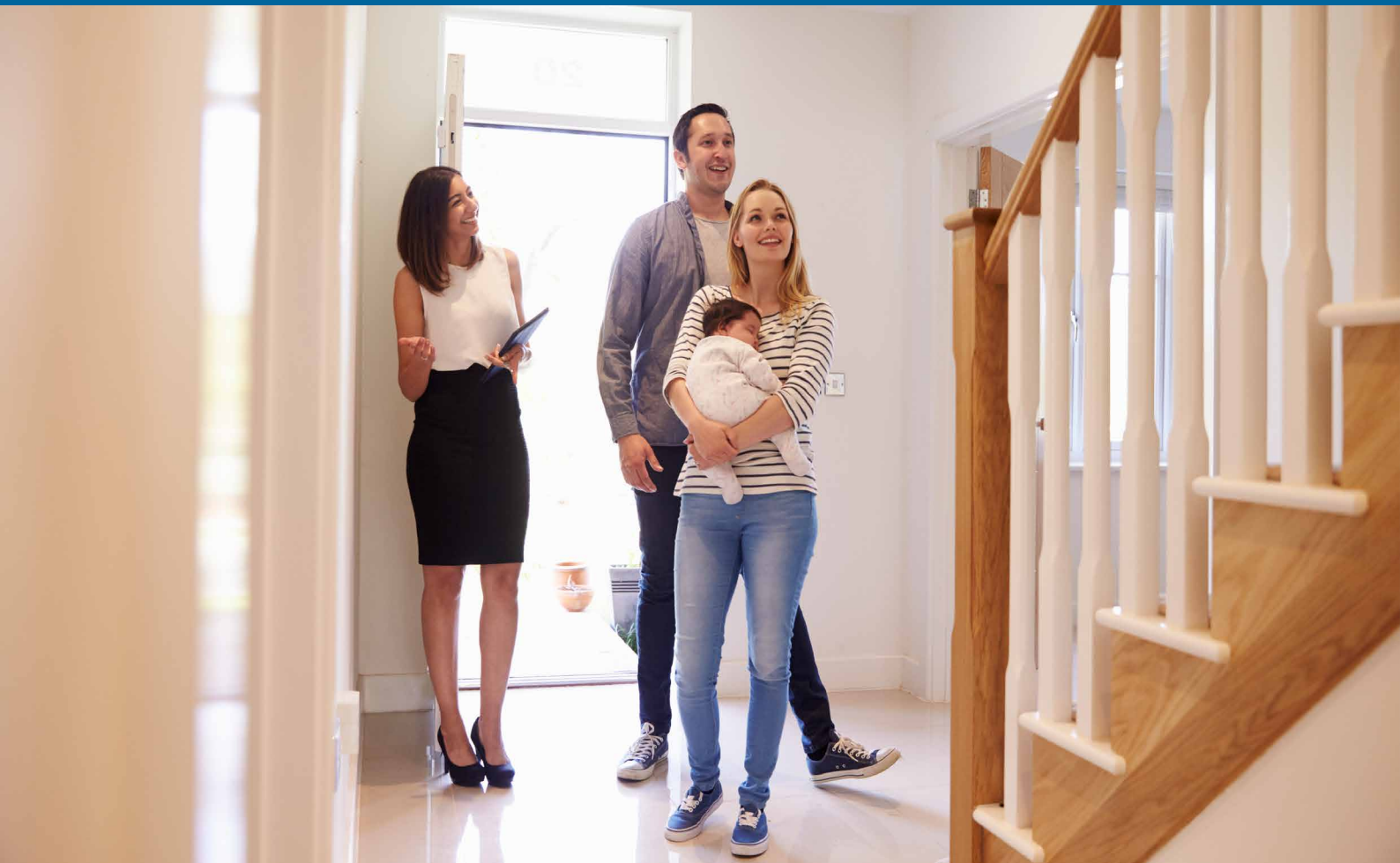
### Marktanalyse

Stellen Sie fest, wie vergleichbare Objekte angeboten werden. Verschaffen Sie sich Informationen über bereits verkaufte Immobilien der gleichen Art. Die Kaufinteressentin bzw. der Kaufinteressent wird sich mit diesem Thema sehr genau befassen, um einen möglichst guten Kauf zu tätigen. Wenn Sie nicht gut informiert sind, ist die Käuferschaft in den Verhandlungen im Vorteil. Wenn Sie im Zweifel sind, wie viel Geld Sie für Ihr Haus oder Ihre Wohnung verlangen können, wenden Sie sich an einen Fachmann. Es geht um einen grossen Teil Ihres Vermögens!

## Tipp Nr. 5

### Stellen Sie Ihre Erreichbarkeit sicher

Wenn eine Interessentin bzw. ein Interessent Ihr Angebot ansprechend findet, möchte sie/er sich mit Ihnen darüber unterhalten. Sorgen Sie dafür, dass Sie jederzeit erreichbar sind, und überlassen



Sie nicht den ersten Kontakt Ihrem Anrufbeantworter!

### Tipp Nr. 6 Vorsicht mit Informationen

Wenn Sie sich auf Ihre Werbung Interessenten melden, ist der erste Schritt geschafft. Aber Vorsicht: Geben Sie nicht zu viele Informationen am Telefon an Ihnen unbekannte Menschen heraus! Stellen Sie sicher, dass Sie wissen, mit wem Sie es zu tun haben. Fragen Sie nach Name, Adresse und Telefonnummer und überprüfen Sie die Angaben nach Möglichkeit.

Bedenken Sie, dass nicht nur Sie ein Interesse haben (den Immobilienverkauf), sondern auch der Anrufer (er möchte kaufen). Ein seriöser Interessent wird Ihnen gerne seine Daten nennen.

### Tipp Nr. 7 Präsentieren Sie Ihre Immobilie

Der erste Eindruck zählt! Die Chance, Ihr Haus oder Ihre Wohnung im besten Licht zu zeigen haben, Sie nur ein Mal. Sorgen Sie also dafür, dass der Kaufinteressent sich bei Ihnen wohl fühlt!

#### Einige wichtige Punkte:

- Nur ein aufgeräumtes, geputztes und gut gelüftetes Objekt ist attraktiv.
- Wenn Ihre Immobilie leer steht, sorgen Sie im Winter für eine angenehme Temperatur.

- Lassen Sie Licht herein. Aufgezoogene Vorhänge und beleuchtete Räume wirken besser.
- Sorgen Sie für Ruhe. Die Interessentin bzw. der Interessent möchte sich Ihre Immobilie ansehen. Die Anwesenheit von vielen Personen wirkt störend.
- Pflegen Sie Ihren Garten. Ein gemähter Rasen, gefegte Wege und vielleicht sogar blühende Blumen wirken Wunder!

### Tipp Nr. 8 Seien Sie anwesend!

Überlassen Sie die Besichtigung keinesfalls anderen! Auch wenn Sie nicht viel Zeit haben: Den Verkauf Ihrer Immobilie können Ihnen weder Ihre Kinder noch die hilfsbereiten Nachbar:innen abnehmen. Eine ernsthafte Interessentin bzw. ein ernsthafter Interessent möchte von Ihnen selbst mit Informationen aus erster Hand versorgt werden! Auch wollen Sie Ihre Immobilie ja so vorteilhaft wie möglich präsentieren. Nichts wirkt abschreckender als Aussagen, die später zurückgenommen werden müssen. Kümmern Sie sich um Ihre Kaufinteressent:innen. Das mag zeitaufwändig sein, ist für den Erfolg aber unbedingt nötig!

**Viel Erfolg beim Verkauf!**

# Inspiration durch Bodenvielfalt

■ Seit über 45 Jahren ist das Team der H. Frey AG aus Kölliken ein geschätzter Partner für Bodenbeläge: von der Beratung über die Planung bis hin zur Ausführung von Bodenbelagsarbeiten aller Art.

Eine ungezwungene Beratung, eine individuelle Planung und eine perfekte Ausführung sind die Grundvoraussetzungen für die Zufriedenheit beim Kunden. Die H. Frey AG bietet all dies bereits seit mehr als 45 Jahren. Vor Kurzem wurde nun der Ausstellungsraum an der Hauptstrasse 60 in Kölliken vergrössert und das zehnköpfige Team mit einem erfahrenen Bodenbelagsberater mit eidg. Fachausweis ergänzt. Die Firmeninhaber Stephan Krenger und Sacha Müller nehmen sich für ihre Kunden gerne viel Zeit.

Ihre Freude an der Arbeit und vor allem am Resultat motiviert sie täglich, ihr Bestes zu geben. 1974 von Hansueli Frey ins Leben gerufen, ist die Firma seit 2010 in den Händen von Stephan Krenger. Die zehn gelernten Bodenleger stellen ihre Fähigkeiten und ihr Qualitätsbewusstsein jeden Tag gerne unter Beweis. Zusätzlich investieren sie auch viel Zeit und Energie in die Ausbildung von Lehrlingen, damit auch der Nachwuchs schon früh den Qualitätsansprüchen der Frey-Kundschaft genügt.

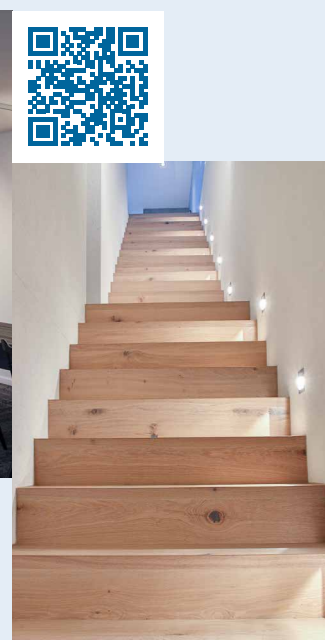
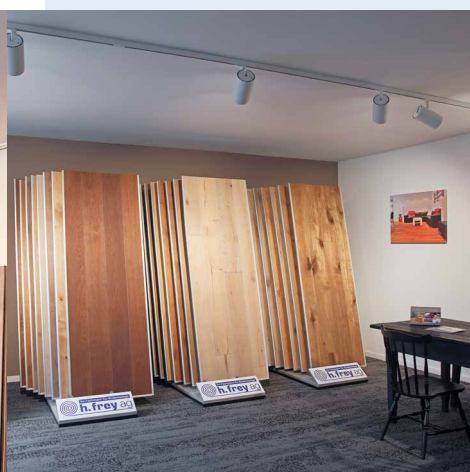
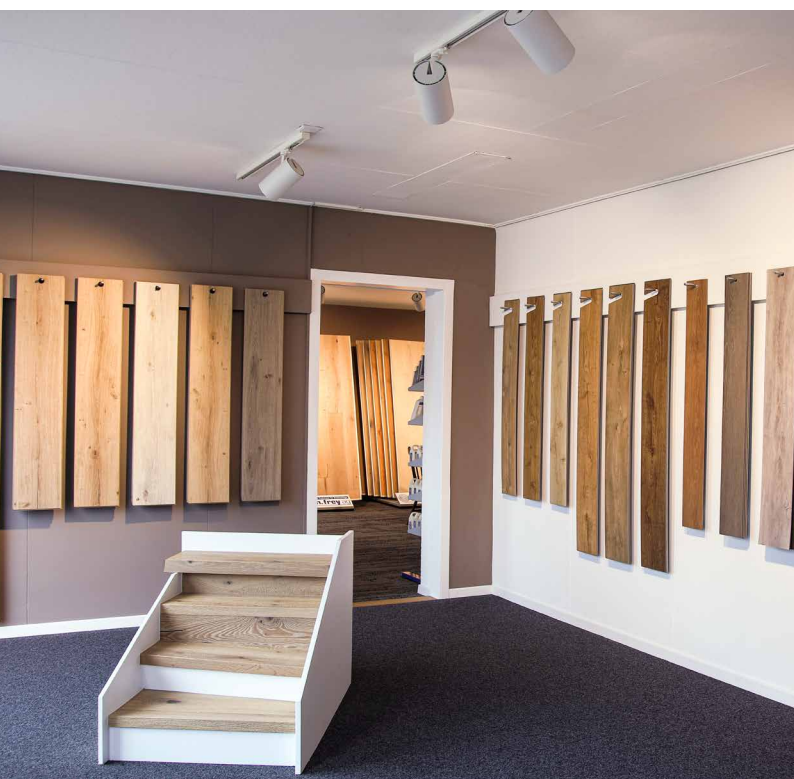
Egal ob Parkett, Teppich, Linoleum, Vinyl, PVC, Kautschuk, Kork oder Holzterrassen, alles wird professionell und fachmännisch verlegt. Mit ausgewiesener Erfahrung und hohem Können belegt oder renoviert die Firma auch Treppen, die individuell und nach Kundenwunsch geplant und gestaltet werden.

Als Spezialist für sämtliche Parkettarbeiten schleift, ölt oder versiegelt die H. Frey AG Holzböden aller Art. Sie pflegt und repariert vorhandene Bodenbeläge und gibt ihnen ihre Schönheit und Beständigkeit zurück. Der Unterhalt und die Auffrischung von Parkett gehören zu den Spezialitäten des Kölliker Traditionsunternehmens. Kundenzufriedenheit, technologischer Fortschritt und Qualität ist das oberste Ziel der H. Frey AG. Kontaktieren Sie Stephan Krenger oder Sacha Müller für einen Termin oder eine unverbindliche Offerte.

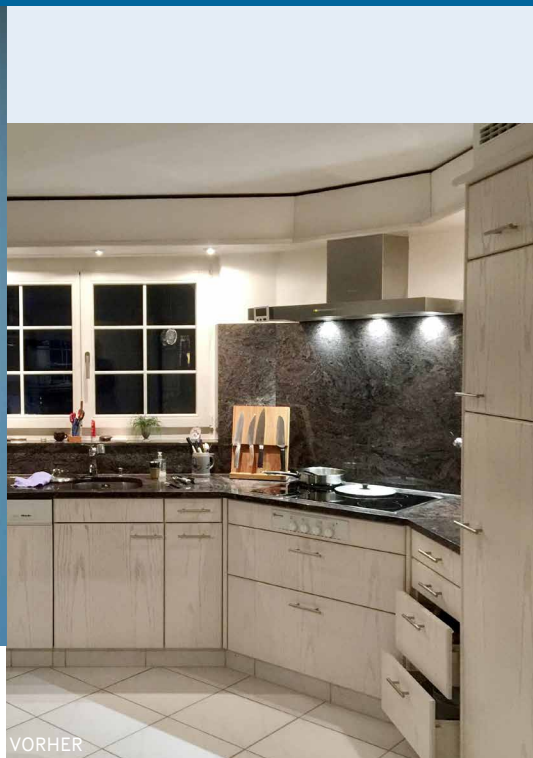


## H. Frey AG

Hauptstrasse 60 | 5742 Kölliken  
T 062 723 65 33 | [info@frey-bodenbelaege.ch](mailto:info@frey-bodenbelaege.ch)  
[www.frey-bodenbelaege.ch](http://www.frey-bodenbelaege.ch)







Küchensanierung mit Wanddurchbruch in Einfamilienhaus in Küttigen

## Mit uns gestalten Sie Ihren Küchen(t)raum

■ Ein schönes Eigenheim steht und fällt mit der Küche. Als Begegnungsort, Wohnraum und Alltagszentrum soll ihr bei der Gestaltung ganz besondere Aufmerksamkeit zukommen. Ob Umbau oder Neubau: Wir von der FRIEDLI AUSBAU aus Kölliken planen zusammen mit Ihnen Ihre persönliche Traumküche.

**W**ir gestalten Lebensräume, die über herkömmliche Küchen hinausgehen. Gemeinsam mit Ihnen. Die fertige Küche soll nicht nur gut aussehen, sondern muss in erster Linie Ihren Bedürfnissen gerecht werden. Und diese Bedürfnisse entwickeln sich stetig weiter. Während der Küche eine immer noch wichtigere Rolle im Haus zukommt, steigen die Ansprüche an ihre individuelle Gestaltung.

### Wandelnde Anforderungen an die Küche

Küchen sind längst nicht mehr bloss ein Ort der Essenszubereitung. Als zentraler Begegnungsort im Haus oder in der Wohnung gehört sie heutzutage in ein Gesamtkonzept mit dem restlichen Wohnraum. Entsprechend individuell sind die Anforderungen an den Küchenbauer. Vom Einbau eines neuen Kochfelds bis hin zur Öffnung der Küche mit einem Wanddurchbruch: Wir von der FRIEDLI AUSBAU sind die Küchenbauer, die Ihren Anforderungen gerecht werden.

### Massgeschneiderte Lösungen für Ihren Umbau

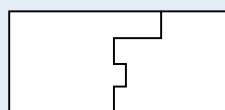
Wir beraten, planen und gestalten. Von der Wahl der richtigen Geräte bis hin zur fertigen Installation in Ihrem Zuhause: Wir begleiten Sie und erarbeiten mit Ihnen die ideale Lösung. Dank unserer grossen

Materialvielfalt, der Unabhängigkeit von grossen Herstellern und der weitgreifenden Eigenproduktion können wir unsere Küchen genau auf die Bedürfnisse unserer Kundschaft zuschneiden. Das ist speziell da wertvoll, wo es sich um einen Umbau handelt, denn da sind oft massgeschneiderte Lösungen gefragt.

### Wir kümmern uns darum

Dank unserem starken Netzwerk mit verlässlichen Spezialist:innen aller Art organisieren wir den kompletten Einbau. Wir koordinieren die beteiligten Handwerker:innen, sorgen für einen reibungslosen Ablauf und stellen die Qualität sicher. Die einzigen beiden Dinge, die an Ihnen hängen bleiben: Die Bemusterung der Modellküchen in unserer aktuellen Ausstellung in Kölliken – und das Erträumen der perfekten Küche.

[Wir freuen uns, auch Ihren Küchentraum zu verwirklichen. Kontaktieren Sie uns für eine unverbindliche Beratung.](#)



**FRIEDLI AUSBAU**

### A. FRIEDLI AG

Risigasse 7 | 5742 Kölliken  
T 062 723 07 22 | [info@friedliausbau.ch](mailto:info@friedliausbau.ch)  
[www.friedliausbau.ch](http://www.friedliausbau.ch)

# Livina Smart Home – das Zuhause, das mitdenkt

■ Das System für ein vernetztes Zuhause ist günstig, einfach zu planen und rasch installiert – sowohl in Neubauten als auch in bestehenden Gebäuden. Livina Smart Home ist schweizweit verfügbar.

Livina sorgt für die richtige Stimmung: Der Wecker klingelt, sanftes Licht geht an, die Storen fahren langsam hoch und «Billie Jean» von Michael Jackson ertönt aus den Lautsprechern – der Tag kann starten. Livina erlaubt es, routinemässige Abläufe individuell festzulegen und zu automatisieren. So begrüsst einem das Smart Home durch eine «Willkommen zu Hause»-Regel mit passendem Licht, der optimalen Temperatur und der Lieblingsmusik. Beim Verlassen schalten sich die Lampen und die geschalteten Steckdosen mit der «Goodbye»-Regel von selbst aus.

## Komfortabel, sicher und energieeffizient

Livina erleichtert den Alltag im Haushalt, sorgt für einen höheren Wohnkomfort und senkt gleichzeitig den Energieverbrauch. Dabei lässt sich das Smart Home einfach auf individuelle Bedürfnisse und Wünsche anpassen. Mit praktischen Anwendungsfällen lassen sich Beleuchtung, Sonnenschutz und Heizung steuern. Livina bietet noch mehr: Mit weiteren Zusatzpaketen werden Musik und Entertainment oder Sicherheitsfunktionen spielend einfach integriert. Beispielsweise bietet das Smart Home eine optionale Anwesenheitssimulation während der Ferienzeit oder unterstützt in Notfällen bei der Alarmierung.

## Daten bleiben in der Schweiz

Das Livina Smart Home lässt sich über herkömmliche Wandschalter, bequem über die Livina App oder per Sprachsteuerung steuern.

Das System besteht aus einem Hub, den verschiedenen Smart Home-Geräten und einer App. Der Hub ist dabei das Herzstück des Systems und verwaltet als zentrale Steuereinheit alle angeschlossenen Geräte. Über die Livina Cloud lässt sich das Smart Home auch unterwegs steuern. Die Daten werden sicher auf Schweizer Servern gespeichert.

**Livina macht Ihr Leben einfacher. Gerne zeigen wir Ihnen in unserem Showroom, wie Livina funktioniert.**

Raphael König, Leiter Elektro bei der Eniwa AG

## Eine Lösung für alle Kunden

Bauherren und Eigentümer können mit Livina die Attraktivität ihrer Liegenschaften steigern. Mietern bietet das Smart Home die Möglichkeit, ihre Wohnung einfach und kostengünstig mit der bestehenden Installation intelligent zu vernetzen.

Vertrieb, Installation und Support von Livina Smart Home werden schweizweit durch die Eniwa AG übernommen. Das Smart Home-System und die passenden Produkte können bequem über die Website bestellt werden.

**LIVINA**  
EASY LIVING

### Livina – Easy living

Industriestr. 25 | 5033 Buchs AG  
T 062 205 11 00 | info@livina.io  
www.livina.io

Das Herzstück des Systems. Der Hub verwaltet als zentrale Steuereinheit alle angeschlossenen Geräte.



Livina bietet individuelle Möglichkeiten. Da ist für jeden etwas dabei.



# Ihr Frischegefühl

**■ GEBERIT**  
GEBERIT AQUACLEAN  
PARTNER

**SUTER+HAEFELI AG**  
Heizung | Lüftung | Klima | Sanitär

**Suter+Haefeli AG**

Tannacker 30 | 5037 Muhen  
T 062 723 02 63 | [info@suter-haefeli.ch](mailto:info@suter-haefeli.ch)  
[www.suter-haefeli.ch](http://www.suter-haefeli.ch)

## ■ Eine saubere Lösung

Wasser ist für die tägliche Körperpflege unentbehrlich. Es reinigt sanft und doch gründlich. Immer mehr Menschen begeistern sich deshalb für die natürliche und wohltuende WC-Hygiene mit Wasser statt Papier nach dem Toilettengang. Ein Geberit AquaClean Dusch-WC sorgt bequem auf Knopfdruck für Sauberkeit und Wohlbefinden und schenkt dem Benutzer ein gepflegtes, sicheres und selbstbewusstes Frischegefühl.

### Ein Dusch-WC für jedes Bedürfnis

Mit den Dusch-WCs von Geberit wird die Reinigung mit Wasser zur Selbstverständlichkeit. Geberit AquaClean bietet Modelle von der eleganten Komplettanlage bis hin zum flexiblen WC-Aufsatz.

So unterschiedlich wie die Namen – Mera, Sela und Tuma –, so unterschiedlich sind auch die Dusch-WCs von Geberit. Vom preiswerten Einsteiger über den Alleskönner bis hin zum hochwertigen Modell ist für jeden Anspruch etwas Passendes dabei.

### Komfort auf den Sie nicht mehr verzichten möchten

Alle AquaClean Modelle verfügen über die patentierte Whirl-Spray-Duschtechnologie. Diese ermöglicht eine besonders gezielte, gründliche und schonende Reinigung. Neben dem angenehmen Duschstrahl stehen Ihnen je nach Modell noch zusätzliche Verwöhnfunktionen zur Verfügung. Dazu zählen unter anderem automatische Geruchsabsaugung, wohltuender Warmluftföhn, TurboFlush-Spültechnik, WC-Sitz-Heizung oder Orientierungslicht.

[Wir schaffen bleibende Werte in Ihrem Zuhause.](#)

# Der richtige Preis für meine Immobilie

■ Sicherlich wollen Sie für Ihr Haus oder Ihre Wohnung den besten Preis erzielen. Dafür ist es nötig, dass Sie sich einen genauen Überblick über den Markt verschaffen, um die richtige Preisspanne festzulegen.

## Ihr Ziel: Der beste Preis

Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer, einen exakten Wert zu bestimmen. Beim Verkauf bzw. der Vermietung von Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt, und die kann zwischen verschiedenen Lagen, verschiedenen Immobilientypen und dem Zeitpunkt des Verkaufes sehr unterschiedlich sein. Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufes. Liegt der Preis zu niedrig, verschenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressent:innen! Nur wenn Ihr Angebotspreis im richtigen Rahmen liegt, werden Sie ausreichend Nachfrage erzeugen können, um unter den Interessent:innen denjenigen zu finden, der genau Ihr Haus kaufen möchte, und deshalb den besten Preis bezahlt!

## Verhandlungsspielraum

Sicherlich haben Sie schon von Bekannten oder Freunden gehört, dass Immobilienpreise immer Verhandlungssache sind. Das ist richtig! Jeder Käufer wird für sich abwägen, welche Vor- und Nachteile die Immobilie für ihn hat, welche Renovierungen oder Umbauten

vorzunehmen sind und was für Kosten neben dem eigentlichen Kauf damit auf ihn zu kommen. Natürlich spielen auch die persönlichen finanziellen Möglichkeiten der potenziellen Käuferschaft eine Rolle. Dazu kommt, dass jede(r) Käufer:in das Gefühl haben will, einen guten Preis ausgehandelt zu haben. Lassen Sie der Käuferin bzw. dem Käufer dieses Gefühl und planen Sie von vornherein einen Verhandlungsspielraum ein. Aber dieses Spiel ist gefährlich! Wenn Sie Ihr Angebot von Anfang an viel zu teuer machen, um nachher 20% oder gar mehr nachlassen zu können, werden viele potentielle Käufer:innen von den übertriebenen Forderungen abgeschreckt und werden Ihre Immobilie erst gar nicht besichtigen. Auch machen Sie sich unglaublich, wenn der Preis völlig aus dem Rahmen fällt. Die Interessenten werden sich fragen, ob Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung ernsthaft verkaufen wollen.

## Kriterien der Wertermittlung

Wichtige Kriterien für Vermieter:innen und Verkäufer:innen:

- Die Lage
- Die Grundstücksgröße
- Die Wohnfläche
- Zimmeranzahl
- Die Art der Immobilie
- Der Ausstattungsstandard
- Das Baujahr
- Durchgeführte Renovierungen und Verbesserungen
- Das aktuelle Angebot am Markt
- Infrastruktur



### Informationsquellen

Verschaffen Sie sich einen Überblick über den Markt. Vergleichen Sie aktuelle Angebote. Berücksichtigen Sie aber die Unterschiede in den o.g. Punkten. Reihenhaus ist eben nicht gleich Reihenhaus. Lesen Sie dazu den Immobilienteil der Zeitung, beachten Sie Anhänge und recherchieren Sie im Internet.

Fragen Sie in der Nachbarschaft herum. Wenn Sie hier verlässliche Informationen sammeln können, ist das viel wert. Aber Vorsicht: Nicht immer werden die Auskünfte, die Sie bekommen, ganz der Wahrheit entsprechen.

Käufer:innen neigen dazu, den Preis zu untertreiben aus Angst, zu viel bezahlt zu haben. Verkäufer:innen geben dagegen gerne mal etwas mehr an, um nicht in den Verdacht zu geraten, ihre Immobilie verschleudert zu haben. Achten Sie also auf die Verlässlichkeit Ihrer Quelle.

### Gutachten

Manchmal kann es sinnvoll sein, eine Verkehrswertschätzung anfertigen zu lassen. Dies ist zum Beispiel in Erbschaftsfällen sinnvoll, wenn die Erben sich nicht einig sind. Auch bei Ehescheidungen oder in Sorgerechtsangelegenheiten kann eine Bewertung Sicherheit bringen. Verkehrswertschätzungen sind allerdings relativ teuer und bringen keine Gewähr, dass der ermittelte Wert auch tatsächlich erzielt wird.

### Professionelle Marktanalyse

Kennen Sie die aktuelle Marktlage? Wenn Sie nicht sicher sind, wel-

chen Preis Sie für Ihre Immobilie ansetzen sollen, holen Sie sich fachlichen Rat!

Der Preis, mit dem Sie Ihr Angebot erstmals veröffentlichen, hat entscheidenden Einfluss auf den Erfolg Ihres Verkaufes. Zu niedrig angesetzt bedeutet: Schneller Verkauf, aber verschenktes Geld! Zu hoch bedeutet: Wenig Nachfrage, langer Verkaufszeitraum und am Ende ebenfalls weniger Geld. Das Angebot erscheint als «Ladenhüter».

### Verlassen Sie sich auf Profis

Professionelle Makler:innen erstellen gerne eine umfassende Marktanalyse für Sie. Damit haben Sie die dringend benötigten Informationen und erzielen den besten Preis. Lassen Sie sich ausführlich erläutern, auf welchen Daten die Analyse beruht.

### Viel Erfolg beim Verkauf!

### Tipps vom Experten

Eine professionelle Bewertung ist die Grundlage des Verkaufserfolges. Sparen Sie hier nicht am falschen Ende. Fehler die hier passieren, straft der aufmerksame Markt schonungslos! Niemand kann den Preis einer Immobilie auf den Franken genau bestimmen! Der Preis richtet sich nach Angebot und Nachfrage. Wenn Sie von jemandem hören, Ihre Immobilie sei genau die Summe X Wert, sollten Sie vorsichtig sein. Eine seriöse Bewertung kann Ihnen aber eine recht genaue Preisspanne nennen, die sich in vertretbarer Zeit realisieren lässt.



# «Mis Dihei **renoviere** ond **erwitere**»

■ «Meine Familie und ich wohnen in einem älteren Einfamilienhaus, unsere Fenster und das Dach sind nicht mehr so gut und wir brauchen mehr Platz. Wir wünschen uns einen Anbau, um den Wohnraum zu erweitern oder eine Dachsanierung mit Lukarne und Estrichausbau. Ist das möglich und mit welchen Kosten müssen wir rechnen?»

Das sind typische Fragen, die der Hans Hunziker Holzbau AG aus Moosleerau gestellt werden. Denn das traditionsreiche Familienunternehmen ist auf Renovationen und Erweiterungen spezialisiert. Mit den Abteilungen Bau, Zimmerei, Schreinerei sowie weiteren Installationspartnern ist das Unternehmen der ideale Partner bei Neu- oder Umbauten.

Hausbesitzer, die umbauen oder renovieren möchten, erhalten auf Wunsch alles aus einer Hand; von der Entwicklung über die Planung bis zur kompletten Ausführung. Die Vorteile liegen auf der Hand: Weniger Aufwand und ein Ansprechpartner, der das ganze Projekt – im Sinne der Kunden – koordiniert und abwickelt.

Das Ziel bei Renovationen und Erweiterungen ist: Auf Bestehendem aufbauen, den Wert erhalten und einen Mehrwert generieren. Die Aufgabe der Planer und Handwerker ist es, mit den Kunden das Projekt anzuschauen, um deren Wünsche, Vorstellungen und Ziele kennenzulernen. Im nächsten Schritt koordinieren sie gemeinsam das Projekt.

Diese Vorgehensweise gewährleistet den Kunden eine sinnvolle und effiziente Umsetzung Ihres Projektes. Bei der Hans Hunziker Holzbau AG ist das Erstgespräch gratis und bestimmt gewinnbringend.

Mehr Informationen erhalten Sie auf der Webseite. Aktuelle Projekte mit vielen Fotos befinden sich auf der Facebookseite. Reinschauen, abonnieren und auf dem Laufenden sein. Ein Muss für alle, die sich gerade mit dem Thema Umbauen/Renovieren beschäftigen.



**HANS HUNZIKER  
HOLZBAU AG**

[bauwelten.ch](http://bauwelten.ch)

**Hans Hunziker Holzbau AG**

Sagiweg 218 | 5054 Moosleerau

T 062 738 77 60 | [info@bauwelten.ch](mailto:info@bauwelten.ch)

[www.bauwelten.ch](http://www.bauwelten.ch)



Wintergarten an bestehendes Haus



Umbau zu Wohnung



INTERVIEW MIT EINEM NOTAR UND RECHTSANWALT

# «Ein Hausverkauf ist etwas sehr Individuelles»

■ lic. iur. Thomas Käser ist Rechtsanwalt und Notar. In seiner Aarau-er Kanzlei bietet er unter anderem Rat und Tat im Zusammenhang mit dem Kauf und Verkauf von Grundstücken. Käser: «Den Notar braucht's nicht nur für den Eintrag ins Grundbuch.» Welche Rolle seine Expertise bei der Immobilienveräußerung noch einnimmt, hat er «Mis Dihei» im Interview erklärt.

## **Mis Dihei: Herr Käser, was macht eigentlich ein(e) Notar:in?**

lic. iur. Thomas Käser: Gewisse Urkunden und Verträge sind nur gültig, wenn sie durch eine Notarin bzw. einen Notar erstellt werden. Wir gewähren in diesen Fällen Rechtssicherheit: Es wird sichergestellt, dass die Vertragsparteien den Vertrag tatsächlich verstehen und sich den Konsequenzen des Vertrages bewusst sind. Dies betrifft Urkunden und Verträge im Zusammenhang mit Grundstücken, im Ehe- und Erbrecht und im Gesellschaftsrecht.

## **Kann man überhaupt ohne Notar:in eine Immobilie verkaufen?**

Nein. Damit der Verkauf einer Immobilie gültig abgewickelt werden kann, ist ein notarieller Kaufvertrag zwingend notwendig. Nur gestützt auf einen bei der Notarin bzw. beim Notar abgeschlossenen Vertrag können Änderungen der Besitzverhältnisse im Grundbuch eingetragen werden. Dass Kaufverträge betreffend Immobilien durch eine(n) Notar:in zu beurkunden sind, hat diverse Gründe: Vor allem fungiert der Notar bzw. die Notarin als neutrale(r) Vermittler:in zwischen den Parteien und soll aufkommende Fragen unparteiisch erläutern und im Sinne aller Parteien regeln sowie die Rechtmässigkeit der Vertragsinhalte gewährleisten.

## **Wie läuft der Verkauf einer Immobilie ab?**

Haben sich die Parteien über die Eckpunkte geeinigt, wird dies in Form eines Kaufver-

tragsentwurfes festgehalten. Dieser Entwurf wird vom Notar erstellt. Ist der Vertragsentwurf fertig, sollten sich die Parteien nochmals die Zeit nehmen, ihn gründlich zu prüfen und Unklarheiten oder weitergehende Fragen mit der Notarin bzw. dem Notar zu diskutieren. Ist der Vertragsentwurf von beiden Seiten akzeptiert worden, treffen sich die Parteien bei der Notarin bzw. beim Notar, um den von ihm/ihr aufgesetzten Kaufvertrag zu unterschreiben. Nach der Unterschrift veranlasst sie/er die Eintragung im Grundbuch. Zudem stellt die Notarin bzw. der Notar sicher, dass die Zusammenarbeit mit den Banken und Pensionskassen reibungslos klappt.

## **Worin unterscheiden sich Immobilienkauf und Immobilienverkauf?**

Ein(e) Verkäufer:in einer Immobilie hat oft ganz andere Interessen als ein(e) Käufer:in. Wenn ich eine Immobilie kaufe, möchte ich möglichst genau wissen, was ich kaufe und was die Auswirkungen des Kaufs sind. Ich will sichergehen, dass sich die Immobilie in demjenigen Zustand befindet, wie mir

angegeben wurde. Als Verkäufer:in will ich Sicherheit, dass ich den vereinbarten Verkaufspreis auch tatsächlich erhalte und die Vertragsbedingungen eingehalten werden. Ein Beispiel: Werden Immobilien familienintern übertragen, erfolgt der Verkauf oft unter dem Preis, der auf dem Markt erzielt werden könnte. Als Verkäufer:in möchte ich sichergehen, dass mein Sohn bzw. meine Tochter nicht kurze Zeit später das Haus mit Gewinn weiterverkauft. Dies kann man mit sogenannten Gewinnanteilsrechten lösen. Oft kommen auch ehe- oder erbrechtliche Aspekte hinzu. Grundsätzlich kann man sagen: Ein Immobilienverkauf ist etwas sehr Individuelles.

## **Auf was sollte man beim Immobilienkauf besonders achten?**

Auch hier gibt es viele Aspekte, die über den blossen Eigentumsübergang hinausgehen, bspw. betreffend Ehe- und Erbrecht. An wen geht das Haus, wenn man stirbt? Wie wird das Vermögen aufgeteilt, wenn es zu einer Trennung oder Scheidung der Hauseigentümer:innen kommen sollte? Was passiert mit meinem Haus, wenn ich urteilsunfähig werde? Das sind alles Fragen, die man besser weitsichtig und in Ruhe regelt, als sie in der Hektik der meist tragischen Umstände anzugehen.

### **lic. iur. Thomas Käser.**

Merki & Partner  
Zelglistrasse 15, 5000 Aarau  
062 834 90 00  
kaeser@advoaarau.ch





# Zum Wohl, Suhr! Neuer Standort von Mövenpick Wein



## MÖVENPICK WEIN

### Mövenpick Wein

Bahnhofstrasse 4a, 5034 Suhr  
Tel. +41 62 842 22 23  
[www.moevenpick-wein.ch](http://www.moevenpick-wein.ch)

### Öffnungszeiten

Dienstag bis Freitag: 10.00–19.00 Uhr  
Samstag: 09.00–18.00 Uhr

■ Die Bahnhofstrasse 4a in Suhr ist neu ein Treffpunkt für Weinliebhaberinnen und Weinliebhaber der Region.

Seit dem 1. Oktober 2021 kann man in Suhr in die grossartige Welt der Weine eintauchen. Der neue Standort von Mövenpick Wein bietet ein Sortiment von mehr als 1200 Weinen in allen Preislagen. Von beliebten Klassikern über spannende Neuentdeckungen bis zu ausgesuchten Raritäten lassen sich Weine aus der Schweiz und aller Welt entdecken. Ein begehbarer Raritätenraum gehört ebenso zur Ausstattung wie ein Degustationsautomat zur kostenlosen Degustation eines regelmässig wechselnden Angebots.

Der Geschäftsführer Sebastian Pospisil und sein Team aus erfahrenen Beraterinnen und Beratern teilen ihre Leidenschaft für Wein gerne und haben stets eine individuelle Empfehlung parat. Geschäftskunden schätzen den Mövenpick Geschenkservice. Ob Geschäftsanlass, Kundengeschenk, Jubiläum oder Weihnachten – vom einmaligen individuellen Präsent bis zum Dauerauftrag für Geburtstag. Eine grosse Auswahl an stilvollen Verpackungen und termingerechte Lieferung sorgen dafür, dass jedes Geschenk gut ankommt.

### Genussvolle Events

In den hellen und modernen Räumlichkeiten mit hochwertiger Ausstattung steht das Einkaufserlebnis für die Kundinnen und Kunden im Zentrum. Die grosszügige Verkaufsfläche und die angenehme Atmosphäre bieten zudem die perfekte Kulisse für genussvolle Events rund um das Thema Wein – von Degustationstagen, Weinseminaren und Winzerbesuchen bis zu individuellen Privat- und Firmenevents.

### Über Mövenpick Wein

Mövenpick Wein ist einer der führenden Weinimporteure und -anbieter in der Schweiz und in Deutschland. Seit der Eröffnung des ersten Weinkellers in Zürich vor mehr als 70 Jahren ist das Filialnetz kontinuierlich gewachsen. Mittlerweile profitieren die Kundinnen und Kunden an 28 Standorten in der Schweiz und in Liechtenstein von spannenden Angeboten und individuellen Empfehlungen. Bestellungen im Onlineshop [www.moevenpick-wein.ch](http://www.moevenpick-wein.ch) kann man sich bequem nach Hause liefern lassen oder am Standort nach Wahl abholen.

Mövenpick Wein wählt alle Weine mit höchster Sorgfalt nach strengen Selektionskriterien aus und importiert sie direkt von den Winzern aus aller Welt. Die Genussgarantie garantiert das Umtauschrecht für alle Weine bis 10 Jahre ab Jahrgang. Ergänzt wird das Sortiment durch Grossformate, Spirituosen, Olivenöl und hochwertiges Weinzubehör.



# Aktuelle Verkaufsobjekte

MEHR INFOS &  
OBJEKTE UNTER  
[brivio-immobilien.ch](http://brivio-immobilien.ch)



## Modernes und wertvolles Wohnen

Bergstrasse 22 4813 Uerkheim  
Einfamilienhaus 5.5 Zimmer  
NWF 150 m<sup>2</sup>

Bezugsbereit ab  
ca. Frühling 2023

CHF  
**1 360 000.-**  
Kaufpreis



## Gediegene Wohnung für ältere Menschen

Mühlemattweg 20 5034 Suhr  
4.5 Zimmer NWF 125 m<sup>2</sup>  
1 Tiefgaragenplatz

Bezugsbereit ab sofort

CHF  
**790 000.-**  
Kaufpreis



## Willkommen Zuhause

Tellstrasse 33 5000 Aarau  
4.5 Zimmerwohnung 3. OG, Lift  
NWF 96 m<sup>2</sup> laufend renoviert

Bezug nach Vereinbarung

ab CHF  
**795 000.-**  
Kaufpreis



## Modernes und ruhiges Wohnen auf dem Lande

Feldackerweg 9 5057 Reitnau  
3.5 Zimmerwohnung EG  
NWF 96 m<sup>2</sup> Balkon 21 m<sup>2</sup>

Bezugsbereit ab sofort

ab CHF  
**510 000.-**  
Kaufpreis



## Neueres, attraktives und grosszügiges EFH

Fliederweg 672 5732 Zetzwil  
6.5 Zimmer EFH NWF 160 m<sup>2</sup>  
Parzelle 530 m<sup>2</sup>

Bezug nach Vereinbarung

CHF  
**985 000.-**  
Kaufpreis



## Modernes Einfamilienhaus

Mattenweg 5a 5034 Suhr  
Attika-Wohnung 4.5 Zimmer  
NWF 150 m<sup>2</sup>  
3 Parkmöglichkeiten

Bezug nach Vereinbarung

ab CHF  
**1 075 000.-**  
Kaufpreis



Hier könnte Ihre  
**Werbung stehen!**

[info@brivio-immobilien.ch](mailto:info@brivio-immobilien.ch) oder

062 723 03 03

# BESCHATTUNG IST LIFESTYLE

WIR BIETEN KOMFORTABLE UND ENERGIEEFFIZIENTE  
LÖSUNGEN AM FENSTER ODER AUF DER TERRASSE!



UND GARANTIEREN EINEN PERFEKTEN,  
SCHNELLEN REPARATUR-SERVICE.

Storen und Rolladen  
Reparatur SRR GmbH  
Flurweg 3  
5035 Unterentfelden  
062 724 01 29  
storen.rolladen@bluewin.ch



STOREN UND ROLLADEN  
REPARATUR SRR GMBH





# Aktuelle Mietobjekte

MEHR INFOS &  
OBJEKTE UNTER  
[brivio-immobilien.ch](http://brivio-immobilien.ch)



## Vis-à-vis Bahnhof

Hauptstrasse 23    5037 Muhen    4.5 Zimmer  
NWF 102 m<sup>2</sup>    EG und 1. OG    ✓ neue Terrasse od. Balkon

Bezugsbereit ab sofort

CHF  
**1580.-**  
Miete /Mt.



## Wohnung mit Nebenjob

Hauptstrasse 46    5037 Muhen  
5.5 Zimmer    NWF 130 m<sup>2</sup>  
1. OG    ✓ Balkon

Bezugsbereit ab sofort

CHF  
**1500.-**  
Miete /Mt.



## Grosszügige und helle Wohnung

Hauptstrasse 16    5042 Hirschthal  
5.5 Zimmerwohnung    NWF 130 m<sup>2</sup>  
2 Parkplätze    1. OG

Bezugsbereit ab sofort

CHF  
**1500.-**  
Miete /Mt.



**SUTER+HAEFELIAG**  
Heizung | Lüftung | Klima | Sanitär

Wir schaffen bleibende Werte in Ihrem Zuhause | seit 1980

Tannacker 30 | 5037 Muhen

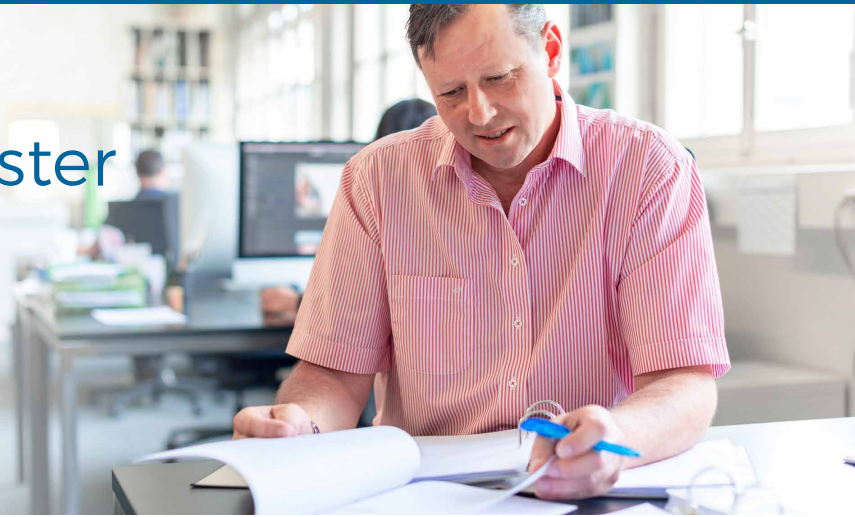
T +41 62 723 02 63 | F + 41 62 723 04 54

[info@suter-haefeli.ch](mailto:info@suter-haefeli.ch) | [www.suter-haefeli.ch](http://www.suter-haefeli.ch)

Neubau | Umbau | Beratung | Planung | Unterhalt | Optimierung | Sanierung | Service | Reparaturen



# Ihr Nutzen modernster Technik im Bereich der Verwaltung – Ihr Mehrwert!



■ Wir, die Lebensart Immobilien, sind im Bereich der Verwaltung von Mietliegenschaften, Wohnbau-Genossenschaften und Stockwerkeigentum tätig.

In unserem Artikel über die Anwendung von modernster Technik im Bereich der Immobilien-Verwaltung möchten wir Ihnen anhand einiger Beispiele näherbringen, welchen Mehrwert wir für Ihren Immobilienbesitz schaffen.

## Exakte Daten pro Miet- oder Eigentumsobjekt

Sie erhalten einen Mehrwert, indem wir auf unserer Software sämtliche Arbeiten und Reparaturen auf den einzelnen Wohnungen (oder anderen Objekten) elektronisch dokumentiert haben. Reparaturen, die anfallen, werden direkt aus dem System generiert und dem Lieferanten zugestellt inkl. allfälliger Terminkontrolle, wie auch die nach erfolgter Reparatur eintreffenden Arbeitsrapporte und Rechnungen. Mit dieser objektbezogenen Informationsquelle sind wir jederzeit über den Zustand Ihres Objekts informiert.

Ihr Mehrwert ist:

- Schnelle klare Information über das Objekt
- Vorausschauende Unterhaltsplanung möglich – wichtig für die Liquiditätsplanung / Budget
- Steuerersparnisse durch die Planbarkeit des Unterhalts
- Einfache Berechnung von allfällig geplanten Mietzinsanpassungen

## Service und Unterhaltsverträge

Sämtliche Versicherungs-, Service- und Unterhaltsverträge sind elektronisch mit allen notwendigen Angaben hinterlegt. Dies erlaubt es uns, Ihnen einerseits jederzeit Informationen über diese zukommen zu lassen, andererseits können wir auf Veränderungen wie Vertragsablauf rechtzeitig reagieren und für Sie entsprechend passende neue Angebote einholen, damit genügend Zeit für den Entscheidungsprozess vorhanden ist.

Ihr Mehrwert ist:

- Transparenz über sämtliche Verträge
- Durch vorausschauende Planung, Ersparnisse der Kosten, Optimierung der Leistung

## Jahresendprognose

Mit den aktuellen Ein- und Ausgaben sowie dem Budget können wir eine Trendberechnung / Jahresendprognose auf unserem modernen System erstellen. Diese Vorschau erlaubt es uns, mit Ihnen allfällige Investitionen oder Unterhaltsarbeiten anders zu planen, damit es für Sie steuerlich Sinn macht und Sie entsprechend von Steuerersparnissen profitieren können.

Ihr Mehrwert ist:

- Planung der Liquidität
- Steuerersparnisse
- Mehrwert der Liegenschaft durch gezielte Investitionen

Die moderne Technik zeigt uns, dass das Vorurteil der Generation 4.0 Technologien nicht kompliziert, unverständlich und mühsam sein muss. Das Gegenteil ist der Fall. Sie unterstützt uns für Sie, auf einfache und natürliche Weise einen klaren Vorteil respektive Mehrwert zu schaffen.

Mit unseren bestens ausgebildeten Mitarbeiterinnen und unserer modernen Software können wir ihre Herausforderung annehmen. Für Ihre Immobilien schaffen wir durch Fachkompetenz und Technik einen klaren Mehrwert.

Nutzen Sie die Chance und steigern Sie den Wert ihrer Immobilien. Dabei ist nicht relevant, ob es sich um eine Mietliegenschaft, Genossenschaftswohnungen oder um Stockwerkeigentum handelt.

**Wir sind bereit, Ihre Herausforderung anzunehmen.**

**LebensartImmobilien**  
BERATUNG | VERKAUF | VERMITTLUNG

**Lebensart Immobilien™**

Laurenzenvorstadt 57 | 5000 Aarau

T 062 823 50 66

info@lebensartimmobilien.ch

www.lebensartimmobilien.ch

## PLEITEN, PECH &amp; PANNEN

## Weshalb es sich lohnt, sicherzugehen: Können Sie verkaufen? Wollen Sie verkaufen?

■ Ein Hausverkauf kann sehr emotional sein. Wenn Sie (noch) nicht loslassen können, ist es sinnvoll, die Besichtigung gänzlich einem Profi zu überlassen. Es kommt allen zu gute.

Beim Verkauf einer Wohnung oder eines Hauses ist es für mich eminent wichtig, dass die Verkäufer:innen wirklich verkaufen wollen und verkaufen können. Mit dem Können meine ich zu 100% das «emotionale Können». Für jede Wohnung und für jedes Haus gibt es unzählige Geschichten. Kindergeburtstage, Weihnachten, etc. wurden darin gefeiert. Viele Emotionen hängen damit zusammen. Das emotionale Loslassen (können) ist die Grundlage für einen guten Verkauf.

Erst kürzlich hat sich gezeigt, dass es anders kommen kann. Beim Verkaufsstart haben mir die Verkäufer, ein älteres Ehepaar, zugesichert, dass keine emotionale Bindung mehr zur Liegenschaft bestehe. Sie wüssten, dass es nun Zeit wäre, in eine kleinere Woh-

nung zu ziehen. Kurz nach dem Verkaufsstart hatte ich in dieser Liegenschaft eine Besichtigung mit einer jungen Familie. Die Interessenten haben sich sogleich über mögliche Renovationen, Grundrissänderungen, usw. unterhalten. Die anwesende Verkäuferschaft hat dies mitbekommen und konnten es fast nicht ertragen, dass ihr doch so gutes Haus umgebaut und renoviert werden sollte. Dieses hat gezeigt, dass die Verkäuferschaft noch nicht so weit war. Sie konnten es nicht verkraften. Wir mussten das Verkaufsmandat stoppen. Daher – falls die Verkäuferschaft es emotional nicht ertragen kann, wenn «fremde Leute» ins Haus kommen – dann lieber aus dem Haus gehen und nicht anwesend sein.



### BRIVIOS HAUSNUMMER

**82%** Bei 82% meiner verkauften Immobilien fand die Erstbesichtigung der Käufer werktags zu Bürozeiten statt. Für mich eine Qualitätskriterium für ernsthafte Interessent:innen: Wer wirklich Interesse hat, kann sich einen Besichtigungstermin meistens einrichten. Ausnahmen vorbehalten – ich zeige Ihr Traumhaus gerne auch am Samstagabend oder am Sonntag.



#### IMPRESSUM

**Herausgabe:** Brivio Immobilien GmbH, Marco Brivio, Suhrgasse 2, 5037 Muhen, T 062 723 03 03, info@brivio-immobilien.ch | **Redaktion:** interpunkt. AG, Metzgergasse 6b, 5034 Suhr, info@interpunkt.ch, T 062 531 32 32 | **Auflage:** 75 000 Exemplare, Erscheint halbjährlich.



# Der Immobilienverkäufer in Ihrer Region.

**Laufend neue  
Objekte unter  
brivio-immobilien.ch**



**Brivio**  
Immobilien

*«immer be de Lüüt»*

**Brivio Immobilien GmbH**  
Suhrgasse 2, 5037 Muhen  
Telefon 062 723 03 03  
info@brivio-immobilien.ch