



 alpha

immobilien

bei uns finden ihre träume
ein zuhause

Inhalt

- 4 Impressum
- 5 Dienstleistungen
- 6 Unsere Geschichte
- 7 Team
- 8 Kundenstimmen
- 9 Erfolgreicher Verkauf
- 10 Selber verkaufen oder delegieren
- 12 Neubauprojekt „am Lotten“ in Muhen
- 14 Was ist meine Immobilie wert
- 16 Stockwerkeigentum
- 18 Wohneigentum im Alter

Impressum

Die Vielfältigkeit der Themen rund um die Immobilie sind für uns eine Herzensangelegenheit bei welcher nebst dem Objekt der Kunde mit seinen vielschichtigen und individuellen Bedürfnissen für uns im Zentrum steht.

Seien es die Bedürfnisse von Verkäufern, Käufern, Mietern oder Eigentümern von Stockwerkeigentum, wir hören zu, tauschen uns aus und diskutieren Lösungen, welche in den vergangenen Jahren zahlreiche Immobilienverkäufer, Mieter und Stockwerkeigentümer zufrieden gestellt haben.

Kommunikation und Kompetenz im Zusammenhang mit unserem Tun ist für uns eine Selbstverständlichkeit und zeichnet unsere Dienstleistungen aus.



Wir sind transparent in der Preis- und Vertragsgestaltung sowie einfach, verständlich und zuverlässig bei der Auftragsabwicklung.

Durch unsere sehr gute regionale Vernetzung bieten wir Dienstleistungen und Kontakte, welche unseren Kunden Mehrwert bieten. Menschen und Immobilien sind für uns eine Kombination, welche uns fasziniert und in unserem Wirken motiviert.

Daniel Bachmann

Harald Knaus



Verkauf

Der Verkauf von Immobilien braucht einen guten Kommunikationsmix zwischen Angebot und Nachfrage. Ein gutes Gespür für die Immobilie und den Verkäufer schaffen die Grundlage für den erfolgreichen Verkauf.

Die Freude am Handel und am erfolgreichen Abschluss zeichnen uns aus.

Eine einfache Preis- und Vertragsgestaltung sind dabei für uns eine Selbstverständlichkeit und bilden die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit von A-Z.



Vermietung

Investoren, welche eine nachhaltige Rendite für ihr Mietobjekt suchen, vertrauen auf unsere Dienstleistungen im Vermietungsbereich.

Ein gutes Gespür für die zukünftigen Mieter bildet die Basis für eine nachhaltige Zusammenarbeit.

Die Pflege von Mietern und Mietobjekten braucht Kenntnis über die Bedürfnisse von Mietern und Vermietern und das nötige Feingefühl und Führungskompetenz in diesem Bereich.



Verwaltung

Die Verwaltung von Stockwerkeigentum und das Handling von vielfältigen Ansprüchen der Eigentümer fordern ein hohes Mass an Immobilienfach- und Sozialkompetenz sowie ein gewisses Mass an politischem Gespür.

Die Begeisterung für die neutrale Optik einer Verwaltung in Kombination mit der technischen Abwicklung zeichnet uns aus. Unsere gute Vernetzung hilft für unsere zahlreichen Verwaltungsobjekte gute Dienstleistungen zu erbringen.



unsere Geschichte

Wenn es um den Verkauf, die Vermietung von Immobilien und die Verwaltung von Stockwerkeigentum geht, ist Alpha-Immobilien seit vielen Jahren in der Region Aarau-Lenzburg, im Wynen- und Suhrental ein zuverlässiger Partner.

2019 wurde Alpha Immobilien durch Daniel Bachmann und Harald Knaus übernommen. Als zwei ausgewiesene Immobilien- und Finanzspezialisten sind wir regional sehr gut vernetzt und stellen die Bedürfnisse unserer Kunden in den Fokus.

Ein grosses Gespür für das Bedürfnis des Kunden kombiniert mit Wissen für die Sache zeichnet die Tätigkeit des gesamten Teams von Alpha Immobilien aus.

Mit der langjährigen Erfahrung, dem nötigen Einfühlungsvermögen und grosser Leidenschaft erarbeitet Alpha Immobilien für Verkäufer und für Käufer stets die massgeschneiderte Lösung.

Team



Daniel Bachmann

Inhaber
Immobilien- und Finanzberater



Harald Knaus

Inhaber
Immobilien- und Finanzberater



Michael Schmid

Immobilien- und Finanzberater



Sandra Knaus

Immobilienberaterin



Kundenstimmen

« Wir sind dankbar, dass wir den Verkauf an das Team von Alpha Immobilien delegiert haben. So hatten wir mit den zahlreichen Besichtigungen nichts zu tun und mussten uns nicht zusätzlich emotional belasten.

Unser Haus wurde an eine junge sympathische Familie verkauft. Herzlichen Danke für die tolle und kompetente Dienstleistung! »

H.M. aus Buchs

« Ich möchte mich bei Alpha Immobilien für Ihre Professionalität und Kompetenz während des gesamten Prozesses bedanken.

Wir wurden immer über alle neuen Entwicklungen informiert und alle Fragen unsererseits wurden sehr effizient beantwortet. Wir würden Alpha Immobilien ohne zu zögern weiterempfehlen »

C.B. aus Oberentfelden

Erfolgreicher Verkauf

Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie ist für viele Eigentümer ein wichtiger Schritt im Leben.

Ein guter Immobilienpartner kann hierbei mit seinem Expertenwissen, Verhandlungsgeschick und seinen Marktkenntnissen eine grosse Unterstützung sein. Ein Immobilienverkauf ist mit Zeitaufwand und vielen Formalitäten verbunden. Der Verkaufspartner lotet am Markt den maximalen Verkaufspreis für die Immobilie aus und findet für das Objekt den passenden Käufer. Er kümmert sich um sämtliche Verhandlungen bis zum Vertragsabschluss beim Notar.

Ein qualifizierter Immobilienpartner bringt Fachkenntnisse und Erfahrung im Immobilien- und Finanzbereich mit und muss dabei die regionalen Gegebenheiten kennen, entsprechende Referenzen sind dabei eine Selbstverständlichkeit.

In einem ersten Schritt vereinbart er mit dem Verkäufer einen Termin vor Ort, um sich ein genaues Bild des Objektes machen zu können. Danach führt er eine Bewertung der Immobilie durch. Beim persönlichen Gespräch stehen dabei die Bedürfnisse des Eigentümers im Zentrum. Die Ermittlung des realistischen Marktpreises wird dabei

zusammen mit dem Eigentümer festgelegt, damit die Nachfrage nach dem Objekt verbunden mit einem guten und realistischen Marktauftritt stimuliert werden kann. Dabei müssen die Details der Liegen-schaft, das Umfeld und die Geschichte des Objektes bekannt sein, um Interessenten gut beraten zu können.

Ein guter Makler sichert nichts zu, was er nicht einhalten kann und ist bei seinen Verkaufsprognosen eher zurückhaltend. Er weist auf die Idee eines zu hoch angesetzten Verkaufspreises sowie auf mögliche Probleme hin, auch wenn er dadurch möglicherweise weniger verdient oder auf das Mandat verzichten muss.

Er drängt nicht zu einem übereilten Vertragsabschluss. Der Auftragsumfang, die Entschädigung und allfällige Zusatzkosten sind mit dem Verkaufspartner vorab zu besprechen und schriftlich zu vereinbaren.

Je nach Art des Geschäftes arbeitet man über einen längeren Zeitraum mit dem Makler zusammen. Daher ist es wichtig, dass eine gewisse Sympathie vorhanden ist und man sich von dem Makler verstanden fühlt.



Selber verkaufen oder den Verkauf delegieren?

Ob Einfamilienhaus oder Eigentumswohnung, wer sein Haus oder seine Wohnung verkaufen möchte – sei es, weil die Liegenschaft zu gross geworden ist oder man sich örtlich verändern will – sollte gut vorbereitet sein.

Oft ist es schwierig abzuschätzen, wie hoch der realistische Wert der jeweiligen Immobilie ist und welche individuellen Eigenschaften die Immobilie auszeichnen. Ein zu hoher Verkaufspreis kann den Verkaufsprozess negativ beeinflussen und in die Länge ziehen, andererseits verschenkt man bei einem zu tiefen Verkaufspreis schnell viel Geld.

Ein langjähriger, regional tätiger Immobilienmakler mit einem umfassenden Netzwerk und einem breiten Referenzportfolio bietet Ihnen Sicherheit bei der Preisgestaltung Ihrer Immobilie.

Das Einfamilienhaus mit schönem Garten präsentiert sich im Sommer einladender, auch

haben die verschiedenen Jahreszeiten Einfluss auf die Kaufmotivation der Interessenten. Auf die Wahl des optimalen Verkaufszeitpunktes ist ein Augenmerk zu legen. Weiter kann es sich allenfalls lohnen, kleinere Mängel zu beheben.

Ein sauberer und gepflegter Eindruck wirkt sich ebenfalls positiv auf die Wahrnehmung und den ersten Eindruck aus. Ihr Makler kann Sie dabei verkaufsfördernd beraten.

Ein schönes und ansprechendes Verkaufsdossier sowie ein aussagekräftiger Beschrieb der Lage bilden die Grundlage für die optimale Verkaufsansprache. Der Makler stellt für Sie ein aussagekräftiges und ansprechendes Verkaufsdossier zusammen und publiziert das Dossier über die verschiedenen Verkaufskanäle.

Er führt mit den Interessenten die Besichtigungstermine durch und koordiniert die Prozesse mit Behörden, Banken und dem Notar.

Langjährige Erfahrung mit Immobilien und Finanzen, ein transparentes Entschädigungsmodell und ein hohes Mass an Verkaufs- und Sozialkompetenz bilden die Basis für die Zusammenarbeit mit einem vertrauenswürdigen Makler.

Oft sind mit einer Immobilie viele Emotionen verbunden, welche bei einem Verkauf möglichst ausgeklammert werden sollten. Potenzielle Käufer suchen ein Objekt für die eigenen Bedürfnisse und Vorstellungen. Der Makler fokussiert sich dabei auf die Emotionen der Interessenten. Er argumentiert gegenüber den Interessenten rationaler und emotionsloser. Er kann dadurch überzeugen und unterstreicht damit den angesetzten Verkaufspreis.

Der professionelle Makler lanciert bei entsprechender Nachfrage die Verhandlungsphase und unterstützt den Verkäufer bis zur letztendlichen Schlüsselübergabe an den neuen Eigentümer, damit Träume ein Zuhause finden.



Neubauprojekt „am Lotten“ in Muhen

hochwertige 6.5 Zimmer Einfamilienhäuser an schöner, sonniger Hanglage

Diese traumhaften Häuser liegen am sonnigen Hang im Schwabistal in Muhen und bieten eine wunderschöne Aussicht in Richtung Jurasüdfuss. Die 6 Häuser zeichnen sich durch eine moderne, geradlinige und zeitgerechte Architektur aus. Jedes Haus profitiert von einem uneinsichtigen Sitzplatz, der die Privatsphäre schützt.

Jedes Haus ist gut zugänglich von der Tiefgarage, teilweise sogar im Trockenken. Die Häuser können mit 5 1/2 Zimmern oder 6 1/2 Zimmern ausgebaut werden, ganz nach den Vorstellungen und Bedürfnissen der Bauherrschaft.

Die Wohn- und Schlafräume sind geräumig bemessen und bestechen durch einen hohen Ausbaustandard. Das grosse Wohn-/ Esszimmer inkl. offener

Küche geniesst eine lichtvolle Atmosphäre mit den raumhohen Fenstern und dem direkten Zugang auf den Sitzplatz und in den Garten. Ein grosser Balkon im Obergeschoss rundet das Grundrisskonzept optimal ab.

Alle Häuser profitieren von einer hohen Raumhöhe, die alles noch luftiger und grosszügiger erscheinen lässt. Diese Grosszügigkeit werden Sie nicht nur sehen, sondern auch spüren.

Die Materialisierung ist hochwertig und zeitgemäss. Die Technik besticht durch eine moderne Wärmepumpe mit eigenem Heizverteiler sowie elektrisch bedienbaren Storen und Multimediaanschlüsse. Zusätzlich stehen für jedes Haus 2-3 Garagenplätze in der Tiefgarage zur Verfügung.



468 m²



6.5 Zimmer



2023



CHF 1430000.-



Muhen



Was ist meine Immobilie wert?

Beim Wert einer Immobilie können die Vorstellungen über den «richtigen und fairen Preis» bei Käufer und Verkäufer weit auseinanderliegen. Eine Immobilien-Verkehrswertschätzung zahlt sich für beide Seiten aus. Wenn eine Immobilie den Besitzer wechselt, geht es um viel Geld.

Doch wer den Preis für eine Immobilie sehr hoch ansetzt, schreckt mögliche Käufer ab und schmälert dadurch oft die Nachfrage. Wird der Preis später nach unten korrigiert, weckt das bei Interessenten Misstrauen.

Wichtig ist, von Anfang an einen realistischen Marktwert festzulegen. Der Preis für ein Haus oder eine Eigentumswohnung ist von vielen Faktoren abhängig. So ist die Lage des Objektes ein sehr entscheidender Faktor. Weiter haben unter anderem das Baujahr, die Wohnfläche, die Anzahl der Zimmer und die Kubatur entsprechenden Einfluss auf die Beurteilung.

Die Herausforderung bei der Immobilienbewertung besteht darin, dass sich Objekte selten direkt vergleichen lassen. Selbst bei Reihenhäusern gleicht kein Objekt genau dem anderen. Schliesslich wirkt sich die Qualität des Innenausbaus und der getätigte Unterhalt der Immobilie ebenfalls stark auf den Wert der Liegenschaft aus. Ein vernachlässigter Gebäudeunterhalt kann den Preis drücken und die Nachfrage schmälern.

Eine schnelle, einfache und kostengünstige Art den Wert eines Objektes zu ermitteln, bieten verschiedene Onlineplattformen. Sie erfassen dort selbst die wichtigsten Angaben zur Immobilie und erhalten einen Immobilienwert, welcher Ihnen in einem Dossier sofort per E-Mail zugestellt wird.

Für eine noch fundiertere Begutachtung und Beratung empfiehlt sich jedoch eine Marktbeurteilung durch einen Makler vor Ort. Der Makler kennt die örtlichen und regionalen Gegebenheiten und

schätzt die Immobilie nach Grösse und Beschaffenheit ein. Er beurteilt die Immobilie rein sachlich und ohne die emotionale Komponente und zieht die verschiedenen Beurteilungswerte in seine Überlegungen mit ein. Er bestimmt nach einer Besichtigung vor Ort und anhand der vorliegenden Unterlagen den Verkehrswert der Liegenschaft und unterbreitet dem aktuellen Besitzer einen Vorschlag für den fairen Marktwert.

Der faire Marktwert bildet die Basis für den erfolgreichen Verkauf der Immobilie und die Grundlage dafür, dass Verkäufer und Käufer mit dem Handel zufrieden sind.

Stockwerkeigentum

Einfach nur die Türe schliessen und sich nicht um den Garten kümmern müssen, dabei aber in den eigenen vier Wänden leben und innerhalb dieser seine eigenen Ideen zur Gestaltung umsetzen. Diese Wünsche lassen sich beim Erwerb einer Wohnung im Stockwerkeigentum durchaus umsetzen. Die Wohnform fordert von den Eigentümern ein hohes Mass an Kooperationsfähigkeit, denn es existieren gemeinschaftliche Teile und Sonderrechte.

Diese Unterscheidung ist zentral, da damit unterschiedliche Rechte und Pflichten verbunden sind. Gemeinschaftliche Teile gehören allen Eigentümern. Wie z.B. Grund und Boden, die tragenden Mauern, das Dach, die Fassade, das Treppenhaus oder die Haupteingangstür. Über die gemeinschaftlichen Teile kann nur die Eigentümergemeinschaft verfügen. Diese fasst die Beschlüsse demokratisch.

Für die Umsetzung der Beschlussfassung findet in der Regel einmal pro Geschäftsjahr eine Eigentümer-

versammlung statt. Dabei ist der Eigentümer stimmberechtigt. Er hat das Recht auf Einsicht in alle relevanten Akten und auf Auskunft über Tatsachen, die für die Ausübung des Stimmrechts notwendig sind. Er kann seine Meinung äussern und Anträge stellen. Die Kosten und Lasten für die gemeinschaftlichen Teile werden unter den Stockwerkeigentümern in der Regel anteilmässig getragen. Wie z.B. die Hauswartung, der Liftunterhalt oder die Erneuerung der Fassade. Für die Kosten werterhaltender Sanierungen wird ein Erneuerungsfonds gebildet.

Gebäudeteile, die dem Stockwerkeigentümer zu Sonderrecht zugewiesen sind, kann dieser ausschliesslich selber nutzen und gestalten. Die Kosten für Änderungen trägt der Eigentümer. Welche Gebäudeteile dem Stockwerkeigentümer zu Sonderrecht zugewiesen sind, ergibt sich aus der jeweiligen Begründungsurkunde. Das ausschliessliche Benützungrecht ist vom Sonderrecht zu unterscheiden.

Ein solches hat man beispielsweise am Garten, an der Terrasse oder am Balkon. Es beinhaltet das Recht, gewisse gemeinschaftliche Teile des Grundstücks ausschliesslich selber zu nutzen, bedeutet aber nicht, dass man sie beliebig gestalten und bauliche Änderungen vornehmen kann. Welche Nutzung gestattet ist, umschreibt das Reglement der Gemeinschaft.

Beim Erwerb von Stockwerkeigentum empfehlen wir, die jeweilige Begründungsurkunde mit den Sonder- und Benützungsrechten sowie das Eigentümerreglement zu den Rechten und Pflichten des Eigentümers gut zu studieren.

Diese Dokumente bilden die Grundlage für das Zusammenleben in der Gemeinschaft und regeln die Nutzung der zu erwerbenden Gebäudeteile.





Wohneigentum im Alter verkaufen oder behalten?

Das Eigenheim, welches man vor 30 oder 40 Jahren gekauft hat, entspricht nach der Pensionierung oftmals nicht mehr den Bedürfnissen, Ansprüchen und Verhältnissen von früher. Dies weil die Liegenschaft zu gross, zu teuer, zu aufwendig, unpraktisch ist oder am falschen Ort steht. Da stellt sich oft genau zu diesem Zeitpunkt die Frage nach der zukünftigen Wohnsituation.

Das Einkommen nach der Pensionierung ist in der Regel tiefer als während dem Erwerbsleben. Dennoch sollten auch im Alter die Wohnkosten nicht mehr als einen Drittel des Einkommens belasten.

Die FINMA schreibt heutzutage vor, dass bis zur Pensionierung die 2. Hypothek vollständig zurückbezahlt ist. Viele Pensionierte amortisieren ihre Hypotheken freiwillig, weil sie sich finanziell sicherer und unabhängiger fühlen. Die Tragbarkeit ist ebenfalls ein wichtiger Faktor. Eine andere Frage ist, was mit der Immobilie geschehen soll,

wenn die Eltern eines Tages sterben. Je früher dieser Punkt geregelt ist, desto einfacher und klarer wird es für die Hinterbliebenen. Weil aber bekanntlich kein Fall ist wie der Andere und verschiedene Faktoren Einfluss auf eine Entscheidung haben, lohnt es sich, sich beraten zu lassen.

Die Entscheidung zu treffen, die Liegenschaft zu verkaufen, ist schwierig. Weil jahrelang darin gelebt wurde, weil Kinder darin aufgewachsen sind, weil Angst vor Veränderungen besteht, entscheidet man oft emotional und damit gegen einen Verkauf. Dies obwohl die eigene Mobilität abnimmt, das Treppensteigen im Haus schwieriger fällt oder einem die Gartenarbeit über den Kopf wächst.

Ein Verkauf kann hierbei befreiend wirken. Vor allem, wenn man sich nach dem «Was gewinne ich?» anstatt nach dem «Was verliere ich?» orientiert. Mehr Zeit zu haben, Unabhängigkeit gewinnen, Freiheit für neue Tätigkeiten haben, die Freizeit für

andere Sache zu nutzen, die Türe einfach abschließen zu können, ohne dass der Rasen gemäht werden muss. Vielleicht kann es aber auch ganz einfach befreiend sein zu wissen, dass man den Verkauf des Objektes aus freien Stücken und aus eigenem Willen vollzogen hat und hierfür den Zeitpunkt einer Verschiebung des Lebensmittelpunktes selbstbestimmt vollziehen konnte.

Die Entscheidung, ob ein Verkauf sinnvoll ist oder nicht, kann niemand abnehmen. Dieser Entscheid hängt ganz von den persönlichen Bedürfnissen ab. Es gibt hierfür kein Patentrezept, sondern bedarf einer genauen Güterabwägung.

Lassen Sie sich beraten und vertrauen Sie Ihre Gedanken und Wünsche Menschen mit Erfahrung und Kompetenz an. Menschen, welche auf Ihre ganz persönlichen Bedürfnisse eingehen und Ihnen Lösungen aufzeigen.



Alpha-Immobilien KB GmbH
Aarauerstrasse 11
5036 Oberentfelden

+41 (0)62 724 00 20

info@alpha-immobilien.ch