

FREUDE AM WOHNEN IDEEN FÜR VERÄNDERUNGEN BLICKE AUF SCHÖNES

Das neue Immobilienmagazin
für Rosenheim und den Chiemgau

WOHN(T)RÄUME

DAS KLEINE + FEINE IMMOBILIENMAGAZIN

Ausgabe
1/2014

Was bringt Ihnen
HOMESTAGING?

**IMMOBILIEN
MARKTBERICHT
ROSENHEIM**

GENERATION 60+
WOHNEN IM ALTER

**WARUM IST IMMOBILIEN
MARKETING SO WICHTIG?**

DER ZWEIFELHAFTE
RUF DES MAKLERS

Unsere Highlight-Objekte
Vier besondere Villen und
Bauernhöfe im Chiemgau

AKTUELL
Geplante Änderung
der Mietprovision

KOSTENLOS ZUM MITNEHMEN

www.implus-immobilien.de



MODERNES WOHNEN MIT VIEL GEFÜHL

RIEDERING

EXKLUSIVE VILLA MIT UNVERBAUBAREM BERGBLICK IN DER NÄHE VON ROSENHEIM



Das Haus wurde mit viel architektonischem Feingefühl und Liebe zum Detail erbaut. Ruhige, gehobene Wohnlage mit anspruchsvoller Nachbarschaft. Nach Rosenheim und zur Autobahn sind es nur ca. 10-15 Minuten. Der Simssee ist bequem mit dem Fahrrad erreichbar. Die Nachbarschaft ist enorm kinderfreundlich und geprägt von eleganten Häusern. Ausstattung: KfW 60, unverbaubarer Blick in die Berge, Innenhof, 2 Bäder, Wellnessbereich, elegante Einbauküche, 2 Terrassen, Kamin, Doppelgarage, Sichtdachstuhl, 3

Balkone mit Bergblick, Gartenhaus, TOP ZUSTAND

Lage: 7 km nach Rosenheim
Fläche: 210 m²
Grund: 881m²
Zimmer: 6
Baujahr: 2009
Kaufpreis: 795.000,- €

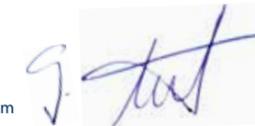
Mehr erfahren! Hier gelangen Sie direkt zum Online Exposé.



NEUE WEGE BEIM VERTRIEB VON HÄUSERN UND WOHNUNGEN



Ihr
Günther Link
Dipl. Immobilien-Ökonom



Wir freuen uns Ihnen unser kleines Immobilien-Magazin überreichen zu dürfen. Sie halten gerade die erste Ausgabe in Ihren Händen.

Warum erstellen wir noch eine Informationsbroschüre über Immobilien?

Wir sind der festen Überzeugung, dass ein Verkäufer oder Käufer gar nicht genug Informationen erhalten kann. Denn beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie geht es um Geld - um viel Geld. Vielen Verkäufern ist dies gar nicht bewusst. So versuchen wir in diesem Magazin fachkompetente Artikel zu schreiben, die sich aus der tagtäglichen Arbeit als Immobilienmakler ergeben.

Zudem möchten wir Ihnen Firmen und Dienstleister präsentieren, mit denen wir gute Erfahrungen gemacht haben. Das Magazin wird in Zukunft regelmäßig halbjährlich erscheinen. Selbstverständlich präsentieren wir Ihnen auch einen Teil unserer aktuellen Immobilienangebote. Gerade in dieser Auflage sind wir stolz Ihnen einige wunderschöne Häuser aus der Region vorstellen zu können.

Besonders ans Herz legen möchte ich Ihnen zwei Artikel dieser Ausgabe: Unseren Marktbericht über die Preisentwicklung im Landkreis und den Bericht über Immobilienmarketing.

INHALT

- Seite 4
News, Infos und Dienstleistungen
Neu in der Vermietung bei uns: Paula Vollmann
- Seite 6 + 7
Marktbericht Rosenheim
Steigen die Preise weiterhin so rasant an?
- Seite 8
Generation 60 + Teil 1
„Betreutes Wohnen im Alter“ eine Gute Alternative zur Pflege Zuhause
- Seite 9
Generation 60 + Teil 2
Betreut mit einem guten Gefühl
- Seite 10 + 11
Top Aktuell
Vermieter übernehmen Wohnungsvermarktung in Zukunft wohl oft selbst
- Seite 13
Top wichtig
Warum ist Immobilienmarketing so wichtig?
- Seite 14
Liebesbriefe
Einige Schreiben unserer Kunden
- Seite 16 + 17
Interessante Einblicke
Der zweifelhafte Ruf des Maklers
- Seite 17
In Deutschland immer mehr im Kommen
Homestaging wird salonfähig
- Seite 19
Miet- und Kaufangebote
- Seite 20
Impressum - Kontakt - Geschäftsfeld



NEU IN DER VERMIETUNG

Frau Paula Vollmann ist seit Herbst 2013 für den Bereich der Vermietung in unserem Hause verantwortlich. Aufgrund Ihrer freundlichen, aufgeschlossenen und angenehmen Art sind wir uns sicher, dass sie bei Kunden und Interessenten eine hohe Akzeptanz erhalten wird.

Wir freuen uns, sie für unsere Firma gewonnen zu haben. Durch die hohe Anzahl an Anfragen von Mietinteressenten ist die Einstellung von Frau Vollmann für uns ein Glücksfall.

TOP DIENSTLEISTUNGEN FÜR SIE

- Verkauf und Vermietung von Privat - und Gewerbeimmobilien
- Haus - und Mietverwaltung
- Verkehrswert - und Sachwertermittlung bei Trennungen, Erbauseinandersetzungen, bei Verkauf oder Auflösung des Haushaltes
- Projektierung von Grundstücken
- Vermittlung von zuverlässigen Handwerkern bei Neubau, Renovierung oder Räumungen
- Durchführung von Homestaging-Maßnahmen
- Entwicklung von Marketingkonzepten für Immobilien
- Konzeption und Gestaltung von Marketingprodukten

JETZT AUCH AUF FACEBOOK



Bleiben Sie mit Facebook auf dem neusten Stand. So stellen wir recht schnell unsere neuesten Objekte auf unsere Facebook-Seite. Noch bevor sie auf den Immobilienportalen erscheinen. Somit haben Sie einen großen Zeitvorteil. Folgen Sie uns einfach unter: www.facebook.de/implusimmobilien

WIR BRAUCHEN SIE

Wir suchen Wohnraum für die Vermietung. Von der Ein-Zimmer-Wohnung bis zum Haus im gesamten Landkreis Rosenheim.

Wir kümmern uns um die Suche nach dem passenden Mieter, prüfen den Mieter nach der Solvenz und erstellen einen aktuellen und rechtssicheren Mietvertrag. Auch sind wir bei der Übergabe der Immobilie dabei. Und dies ist für Sie als Vermieter (noch) kostenlos.



SEIT MEHR ALS 20 JAHREN

Wir sind seit 1994 als Dienstleister im „Immobilienbereich“ tätig. In dieser Zeit konnten wir weit über 1.000 Objekte verkaufen und mehr als 400 Immobilien erfolgreich vermieten.

In den vergangenen Jahren hat sich der Immobilienmarkt stark gewandelt. Internet, Zeitungsanzeigen, Print und Web veränderten nicht nur die Aktivitäten im Marketingbereich. Auch im Bereich des Immobilienrechts, der Steuern und Abschreibungen hat sich viel getan. Um den ständig wachsenden Anforderungen gerecht zu werden, verwenden wir viel Zeit und Mühe für Schulungen, Qualifikationsmaßnahmen und Weiterbildungen.

Somit können wir Ihnen ein breites Spektrum an Fachwissen und weitreichende Kenntnisse bei Immobilienmarketingmaßnahmen anbieten.



AM SIMSSEE

Wunderschöne Landhaus-Villa mit atemberaubendem Blick auf den See und die Berge



Lage: 13 km zum Chiemsee
Fläche: 331 m²
Grund: 6.980m²
Zimmer: 7
Baujahr: 1986, saniert 2012
Kaufpreis: 2.190.000,- €

TRAUMBLICKE! Ein Platz, ein Ort, eine Wiese, ein Blick. Freude, Entspannung, Erholung oder sogar ein spirituelle Vorgabe. So kann es dem Erbauer gegangen sein als er dieses Grundstück für sich entdeckt hatte. Das Haus wurde 1986 von einem bekannten Münchner Politiker liebevoll erbaut und viele Jahre als Feriendomizil von seiner Familie genutzt. Das Grundstück wurde lange Jahre zur Pferdehaltung verwendet.



Mehr erfahren!
 Hier gelangen Sie direkt zum Online Exposé.



IM CHIEMGAU

Eleganter Dreiseit Hof mit Ausbaureserve für 2-4 Wohnungen

Lage: 19 km zum Chiemsee
Fläche: 476 m²
Grund: 6.611m²
Zimmer: 8
Baujahr: saniert 2005
Kaufpreis: 1.980.000,- €

Dieser große Hof wurde aufwendig saniert und präsentiert sich heute im eleganten Gewand. Die Nutzungsmöglichkeiten sind vielfältig. 11 Garagen, eine riesige Scheune, eine Werkstatt und ein Gästehaus lassen viel Spielraum für Freizeitutensilien oder Arbeitsgeräte. Das Haus verfügt über 4 tolle Bäder, 2-3 Küchen und bei Bedarf eine Ausbaureserve von über 750m² Wohnfläche.



Mehr erfahren!
 Hier gelangen Sie direkt zum Online Exposé.



DIE NACHFRAGE BLEIBT AUF HOHEM NIVEAU



Der Landkreis Rosenheim boomt. Zuzüge aus München, Feriengäste die in der Region am Chiemsee eine Zweitwohnung erwerben und betuchte Rentner aus ganz Deutschland die ihren Lebensabend verbringen wollen - genießen hier.



Die Region bietet auch einiges: Diverse Seen, viel Natur, die Berge vor der Haustür. Rosenheim als Mittelzentrum verfügt über alle Versorgungseinrichtungen für das gehobene Leben. So gibt es im Landkreis acht Gymnasien, eine Vielzahl an Krankenhäusern und Kliniken und eine herrliche Innenstadt. Die Wege in die Metropolen nach München, Salzburg und Innsbruck sind kurz und gut erreichbar. An Freizeitmöglichkeiten gibt es wohl alles was sich das Herz in einer Alpenregion vorstellen kann. Die Menschen sind nett und die Feste süffig. Das macht die Region so attraktiv und die Immobilien zu einer lohnenden Investition in die Zukunft.

Aber die Gründe für den rasanten Preisanstieg sind natürlich nicht nur auf die schöne Landschaft zu beziehen. Wie aus allen Medien zu entnehmen ist, führt hauptsächlich das globale Europa zu diesen Preisexplosionen wie wir sie in den vergan-

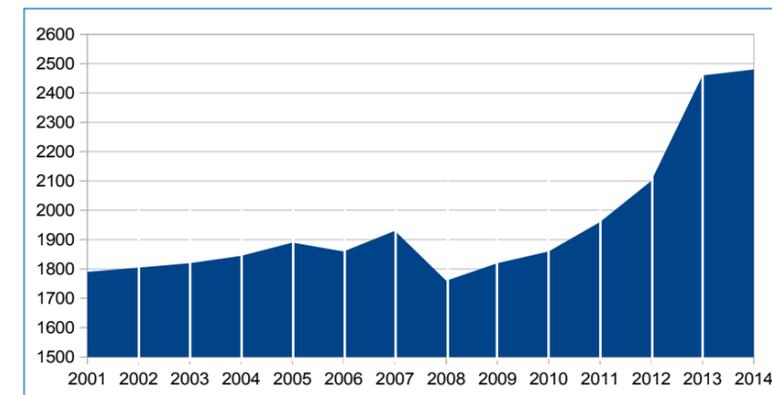
genen 1,5 Jahren erlebt haben. Angst vor einer Währungsreform, vor Geldentwertung und die Angst es könnte das mühsam ersparte Geld enteignet werden führte zu massiven Käufen und Investitionen in das Betongold. Kapitalanleger gibt es wieder in einer Vielzahl wie kurz nach der Wende von 1992 bis 1997. Auch hier war der Preisanstieg bei Immobilien deutlich. Derzeit kaufen bei uns 40% der Käufer eine Immobilie zum Vermieten. Im gesamten Zeitraum von der Jahrtausendwende bis 2011 waren kaum Kapitalanleger auf dem Markt vertreten. Deutschland und hier besonders der Süden ist für Inverstoren mehr als interessant. Aber war der Preisanstieg in den letzten Monaten wirklich so groß? Ich meine nein. Wie auf der unteren Grafik erkennbar ist, war der Preisanstieg seit 2001 bis 2011 mehr als moderat. Teilweise weniger als 1,5%. Also unterhalb der normalen Inflation.

2008 gab es sogar einen kräftigen Preisabfall, der sich nur langsam wieder erholt hat. Erst seit Ende 2011 bis heute gab es einen kräftigen Anstieg. Gefühlt ist es fast eine Preisblase. Gemessen an den letzten Jahrzehnten ist der jetzige Preisanstieg auch die Folge der durchschnittlichen Preissteigerungen von ca. 3,5% im Jahr. Kurz gesagt: Die Immobilienpreise konsolidieren sich nur auf normalem Niveau. Immobilien unterliegen aufgrund der begrenzten Verfügbarkeit des Bodens einem ständigen Preisanstieg.

Ein weiterer Grund für den rasanten Anstieg der Immobilienpreise sehe ich in München. Die Stadt platzt aus allen Nähten. Für eine deutsche Großstadt die wirtschaftlich zu den kräftigsten Regionen in Europa zählt, wurde viel zu wenig bezahlbarer Wohnraum geschaffen. Knapper Wohnraum führt nicht nur zu steigenden Preisen sondern auch zu einer wahren Landflucht. Als Folge daraus profitierten viele Umlandlandkreise wirtschaftlich enorm. Aber leider steigen dadurch auch hier die Immobilienpreise rasant an.

So auch im Landkreis Rosenheim. Aufgrund der hervorragenden Infrastruktur mit einer halbstündigen Bahnverbindung und der Autobahn lohnt sich der Kauf einer Immobilie für Pendler bei weitem. Im Vergleich zu München sind die Kaufpreise in unserer Region fast schon billig.

Wie teuer oder günstig sind die Immobilien im Landkreis Rosenheim?



Grafik: Entwicklung der Immobilienpreise in Rosenheim in den letzten Jahren

Bei Einfamilienhäusern und Doppelhaushälften ist der Anstieg am meisten zu spüren. Einfamilienhäuser sind unter 400.000 Euro nicht mehr zu bekommen. Auch auf dem Land. Für neuere und größere Häuser ab einer Wohnfläche von 150m² sind teilweise über 600.000 Euro zu bezahlen. Vor einigen Jahren waren dies noch Mondpreise! Auch bei der klassischen DHH, die bei jungen Familien beliebt ist, sind die Kaufpreise ebenfalls über 400.000 Euro gestiegen. In guten Lagen wie Rosenheim, Bad Aibling oder Prien ist sogar eine 5 vor den Nullen möglich.

Selbst renovierungsbedürftige Häuser in schlechteren Lagen werden mittlerweile mit über 300.000 Euro gehandelt. Ein Haus zu einem Kaufpreis von z.B. 280.000 Euro zu erhalten ist entweder ein Glücksfall oder eine Ruine.

Wie haben sich die Preise bei Eigentumswohnungen entwickelt?

Nicht ganz so kräftig. Vor 2 Jahren waren 2.000 Euro pro Quadratmeter für eine gebrauchte Wohnung ein Fixpunkt. Dies wird inzwischen deutlich überschritten. Aus meiner Erfahrung und Beobachtung liegt derzeit der maximale Preis bei 2.700 Euro pro m². Sollte



die Immobilie einen höheren Preis erzielen muss die Lage, das Alter oder die Ausstattung recht gut sein. Ältere Wohnungen sind kaum noch unter 2.000 Euro pro m² zu erhalten. Bei Neubauwohnungen lassen sich jedoch bis zu 4.000 Euro erzielen. Bei bebaubaren Grundstücken ist die Lage ernst. Hier ist eine Überhitzung am Markt deutlich feststellbar.

Bei normalen bis guten Lagen werden erheblich höhere Preise bezahlt als noch vor einigen Monaten. Ist ein Grundstück für eine gute Wohnanlage geeignet, tritt förmlich eine Versteigerung ein. Bauträger und Wohnungsbaugesellschaften leiden enorm unter der Grundstücksknappheit. Grundstückseigentümer spekulieren mit noch höheren Werten. In Rosenheim werden bis zu 1.000 Euro pro m² verlangt. Dies ist weit über dem bekannten Bodenrichtwert. In Bad Aibling werden für Grundstücke bis 600 Euro pro m² für die Bebauung mit einem Einfamilienhaus verlangt. In Prien ist dies ebenso.

Im Bereich der Vermietung stellt sich die Situation etwas anders dar. Hier ist auch eine hohe Nachfrage vorhanden, jedoch eher bei kleineren Wohnungen mit 1-2 Zimmern. Die Mietpreise sind bei weitem nicht so stark gestiegen wie im Kaufsektor. So werden in Rosenheim für Wohnungen bis zu 10,20 Euro pro m² bezahlt. Für außergewöhnlich schöne oder neue Wohnungen auch etwas mehr. Im Schnitt bewegen sich aber die Preise von 7,50 bis 9,50 Euro. Teilweise werden noch auf dem Land für Häuser oder große Wohnungen unter 5,50 Euro bezahlt.

Wie geht es weiter:

Ich bin der Meinung, dass die Kaufpreise weiterhin leicht steigen werden innerhalb eines Zeitraumes von 24 Monaten. Jedoch nicht mehr in diesem Tempo.

Autor: Günther Link, Dipl. Immobilien-Ökonom

Generation 60+

Es ist Zeit für Veränderungen

Nicht erst seit heute ist klar: Die demografische Entwicklung in Deutschland erfordert neue, zukunftstaugliche Wohn- und Lebensformen für ältere Menschen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wird im Jahr 2050 jeder Dritte 60 Jahre oder älter sein. Mit dem Alter eines Menschen steigt auch das Risiko, von Hilfe und Pflege abhängig zu werden. In erster Linie unterstützen Angehörige den Großteil der Pflegebedürftigen. Das wird im heutigen Umfang nicht mehr möglich sein: Die Geburtenzahlen sinken, es gibt zu wenig Nachkommen. Der Staat kann die Lücke auf Dauer nicht füllen. Jeder sollte daher rechtzeitig über neue Wohn- und Lebensformen im Alter nachdenken, die auch dann noch tragen, wenn Hilfe und Pflege nötig werden sollten.



Das Zuhause gewinnt mit zunehmendem Alter an Bedeutung. Die Wohnqualität bestimmt die Lebensqualität. Besonders wenn die Beweglichkeit nachlässt, entwickelt sich die Wohnung allmählich zum Lebensmittelpunkt. Darüber nachzudenken, wie und wo man später wohnen möchte, gehört zu den wichtigsten Vorbereitungen auf das Alter. Viele Senioren lehnen das herkömmliche Pflegeheim ab. Sie möchten möglichst selbstbestimmt leben - selbst wenn ihre körperlichen oder psychisch-geistigen Energien nachlassen.

Die Entscheidung

Die meisten Menschen möchten auch im Alter in ihrer gewohnten Umgebung wohnen bleiben. Dafür nehmen sie häufig Unbequemlichkeiten und Einschränkungen in Kauf. Erst wenn es gar nicht mehr anders geht, ziehen sie um - dann oft in ein Pflegeheim, was sie eigentlich vermeiden wollten. Dass es auch anders geht, zeigen die neuen Wohnmodelle für Senioren. Entscheidend ist allerdings der Zeitpunkt, an dem sich jemand mit der Frage „Wie will ich im Alter leben“ auseinandersetzt. Je früher jemand darüber nachdenkt, desto mehr Wahlmöglichkeiten hat er. Wer bereits pflegebedürftig ist, hat es schwerer, etwa in einer Anlage des Betreuten Wohnens unterzukommen.

Selbsteinschätzung

Wichtige Voraussetzungen, um sich für ein bestimmtes Wohn- und Lebensmodell fürs Alter entscheiden zu können, sind: ausreichend Informationen, Klärung der eigenen Wünsche und Prüfung, wie sie sich verwirklichen lassen. Dabei helfen drei

grundlegende Fragen:

1. Was kann ich tun, wenn ich so lange wie möglich in meinem vertrauten Zuhause wohnen bleiben möchte?
2. Welche Möglichkeiten habe ich, wenn ich noch einmal umziehen und mich neu orientieren möchte?
3. Welche Alternativen gibt es, falls einmal Hilfe und Pflege nötig werden?

Tipp. Bevor Sie die Weichen für Ihre Zukunft stellen und sich für zu Hause oder einen Umzug entscheiden: Schätzen Sie sich selbst gründlich ein! Lassen Sie sich dabei von Ihren Freunden und Angehörigen unterstützen, aber auch professionell beraten. Sprechen Sie mit Menschen, die bereits Erfahrungen mit der von Ihnen gewünschten Wohnform gemacht haben. Vielleicht können Sie dort für kurze Zeit zur Probe wohnen. Ist das nicht möglich, nehmen Sie an Gemeinschaftsveranstaltungen teil - etwa am gemeinsamen Kaffeetrinken oder Mittagessen.

Die Wohnung sollte altersgerecht sein, die Wohnlage nicht ein-



sam machen. Hilfen zur Unterstützung im Alltag sollten bei Bedarf verfügbar sein - neben privaten Helfern, etwa Mobile Soziale Dienste, ambulante Pflegedienste und im Idealfall ein gut funktionierendes Netz aus Service, Betreuungs- und Freizeitangeboten im Wohnviertel.

Ein sinnvolles und zukunftsfähiges Wohnen stellt das „Betreute Wohnen“ dar. Im Landkreis gibt es eine Vielzahl von verschiedenen Arten dieser Wohnform.

Dabei wohnen Sie selbstständig in Ihrer eigenen Wohnung und genießen die Sicherheit bei Bedarf Hilfe in jeglicher Weise zu erhalten.

In Rosenheim gibt es unter anderem das „Betreute Wohnen“ im Kaiserhof in der Kaiserstraße. Mitten in der Stadt. Das 1999 erbaute Haus ist absolut behindertengerecht ausgestattet und erlaubt den Bewohnern bis ins hohe Alter selbstständig zu leben. Im Hause ist eine Betreuung vorhanden die den Bewohnern das Leben erleichtert.

Betreut mit einem guten Gefühl

Demenz, Pflegebedürftig oder Krank. Mit zunehmendem Alter kann durchaus das ein oder andere Problem auftreten. In der Regel sind Kinder oder nahestehende Verwandte vor Ort und können sich um den Bedürftigen kümmern. Nur was passiert wenn keiner für einen da ist? Die Kinder wohnen zu weit weg. Wenn kein vertrauenswürdiger Mensch vorhanden ist? Wer hilft mir dann das tägliche Leben zu meistern? Für solch eine Situation gibt es den „Betreuer“. Häufig wird der Betreuer vom Amtsgericht beauftragt Hilfe zu leisten. Sei es bei Ämtern, Krankenkasse, Pflegediensten oder bei alltäglichen Dingen. Eine der größten Ängste der Betreuten ist das Gefühl entmündigt zu sein. Wir sprechen mit Iris Link, amtlich bestellte Betreuerin, darüber.

Frau Link, Sie haben täglich mit Betreuung von Menschen zu tun. Wie muss ich mir das vorstellen?

Das Klischee der Betreuung hat sich über die Jahre positiv verändert. Unter Betreuung zu stehen bedeutet nicht automatisch entmündigt zu sein. Die Betreuten bleiben mit Aus-



nahme des Einwilligungsvorbehalts geschäftsfähig, wahlberechtigt, ehe- und testierfähig und können normal über ihr Vermögen verfügen.

Welche Aufgaben haben Sie als Betreuerin?

Die Interessen des jeweiligen Betreuten wahrzunehmen und im Rahmen des Aufgabenkreises (Gesundheits-sorge, Vermögenssorge, Vertretung gegenüber Ämtern und Behörden, Postkontrolle, Aufenthalt und Bestimmungsrecht, Wohnungsangelegenheiten) auszuführen. Als Richt-

linie sollte jedoch immer gelten: Die Betreuung soll so geführt werden, dass sie dem Wohl des Betreuten dient und Wünsche beachtet und fördert. Auch unterstützt und entlastet ein Betreuer die näheren Angehörigen.

Bin ich dann quasi entmündigt und kann meinen Willen nicht mehr selbst aussprechen?

Grundsätzlich bedeutet eine Betreuung auf gar keinen Fall eine Entmündigung. Eher ist es als Hilfeangebot anzusehen um das tägliche Leben besser zu meistern.

Was kostet eine Betreuung?

Dies kann man nicht pauschal beantworten, es spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Wird der/die Betroffene im Heim oder zu Hause betreut? Ist er/sie vermögend oder mittellos? Je nach Qualifikation des Betreuers werden unterschiedliche Stundensätze veranschlagt. Die Dauer der Betreuung spielt ebenfalls eine Rolle. Ein guter Betreuer zahlt sich in jedem Falle aus, da oft viel Unheil abgewendet werden kann und viel Hilfestellung geboten wird.

Warum soll ein Betreuer eingeschaltet werden?

Wenn bei einem Menschen eine psychische oder physische Krankheit

oder Behinderung vorliegt. Wenn die Angehörigen zu emotional eingebunden sind oder wenig Zeit haben, so dass dadurch die eigentlichen Wünsche und Vorstellungen des Betreuten schwer durchzuführen sind; Berufsbetreuer hingegen, können den notwendigen Abstand wahren um professionell zu handeln. Zudem ist ein erhebliches Wissen im Umgang mit Behörden, Krankenkassen und Ämtern vorhanden. Ebenso kenne ich mich durch die entsprechende Ausbildung mit den aktuellen Gesetzen und Vorschriften bestens aus.



Wann endet eine Betreuung?

Auf Wunsch des Betreuten, wenn dieser wieder gesund ist und alleine seinen Lebensunterhalt und die täglichen Anforderungen bestreiten kann. Weiterhin auf Veranlassung des Amtsgerichtes oder mit dem Tod des Betreuten.

Iris Link ist seit vielen Jahren berufliche Betreuerin für ältere Menschen, Behinderte und Suchtkranke.

VERMIETER ÜBERNEHMEN WOHNUNGSVERMARKTUNG IN ZUKUNFT WOHL OFT SELBST



Das Ende 2013 während der Koalitionsverhandlungen beschlossene Paket für bezahlbares Wohnen entpuppt sich als wahre Wundertüte für hitzige Diskussionen. Neben der stark kritisierten Mietpreisbremse stößt auch das Bestellerprinzip auf geteilte Meinungen.

Der Makler wird von demjenigen bezahlt, der ihn beauftragt. Das Bestellerprinzip sieht vor, dass in Zukunft der Makler von demjenigen bezahlt wird, der ihn auch beauftragt hat. In Gebieten mit angespannter Wohnungsmarktlage sind es derzeit hauptsächlich die Wohnungssuchenden, die die Maklerprovision tragen, das würde sich mit dem Bestellerprinzip ändern.

Die Maklercourtage beträgt dabei auch weiterhin maximal zwei Monatskaltmieten plus Mehrwertsteuer, das sind höchstens 2,38 Nettokaltmieten. Wer eine Wohnung über einen Makler gefunden hat, müsste diesen nur bezahlen, wenn er ihn vor dem Vermieter eingeschaltet hat und der Makler auch noch nicht vorher mit der Wohnung betraut wurde.

Die finanzielle Belastung für Suchende sinkt, die Einsatzbereitschaft der Makler steigt. Für das Bestellerprinzip spricht die finanzielle Entlastung der Wohnungssuchenden. Ansprechende Wohnungen in attraktiven Lagen, die vorher nur für Bewerber erwägenswert waren, in deren Budget auch die Maklercourtage passte, bieten

sich nun einem weitaus größeren Spektrum an Interessenten.

Außerdem ist abzusehen, dass unter dem Konkurrenzdruck die Provisionshöhen sinken, während die Einsatzbereitschaft der Makler steigt. Dadurch ist auch eine Bereinigung des Marktes abzusehen, da sich im Wettbewerb um Hausverwaltungen und Immobilieneigentümer weitestgehend die seriösen und professionellen Makler durchsetzen werden. Das Vorurteil, Makler würden nur dafür bezahlt, Wohnungen aufzuschließen und darauf zu warten, dass 60 Interessenten ihre Bewerbungsunterlagen ausgefüllt haben, dürfte damit bald der Vergangenheit angehören.

IN DER STADT HERRSCHEN ANDERE BEDINUNGEN ALS AUF DEM LAND

Vermieter übernehmen die Vermarktung ihrer Objekte selbst. Durch die geänderte Regelung werden zukünftig viele Vermieter die Vermarktung ihrer Objekte wohl auch selbst übernehmen. Dadurch werden Internetpor-

tale wie ImmobilienScout24 einen weitaus größeren Zulauf erleben als bisher. Das bietet den klaren Vorteil der erleichterten und unkomplizierten Wohnungssuche, doch könnte möglicherweise die Objektpräsentation unter dem Wegfall eines Maklers leiden: Große Wohnungsgesellschaften haben nicht die Kapazitäten, Exposés und Beschreibungen der Wohnungen und Wohnlagen mit der nötigen Sorgfalt zu erstellen.

GEFAHR DER VERSTECKTEN MIETERHÖHUNG

Die Befürchtungen sind außerdem groß, dass die Provisionszahlungen verkappt doch an die Mieter weitergeleitet werden, indem die Nettokaltmieten erhöht und Mietverträge mit längerer Laufzeit zum Standard werden. Auch ein grauer Markt mit hohen Abstandszahlungen ist denkbar, ebenso wie inoffizielle Zahlungen der Bewerber an die Vermieter, um bei der Auswahl den Zuschlag für die Traumwohnung zu bekommen.

Diese Regelung gilt nur für Mietobjekte, Verkäufe sind davon ausgeschlossen. Zudem werden Stimmen gegen das Bestellerprinzip laut, die beklagen, dass sich die Regelung auf Mietobjekte beschränkt, Käufer von Immobilien aber weiterhin Courtagen von 3-6% des Kaufpreises hinnehmen müssen. Über die Provisionshöhe bei Kaufobjekten gibt es ohnehin keine gesetzliche Regelung. Gerade in diesem Segment werden aber die größten Gewinne erzielt, da sich aus relativ geringem Aufwand ein großer Verdienst ergibt. Beobachter des Markts müssen feststellen, dass auch beim Bestellerprinzip, ähnlich wie bei der Mietpreisbremse, voraus-

Der Markt
wird es wohl
selbst regeln



sichtlich nicht die positiven Aspekte überwiegen werden. Wenn die Maklercourtage für Mietinteressenten wegfällt, werden auf eine Wohnung weitaus mehr Bewerber kommen, als es derzeit der Fall ist. Die Wohnungssuche wird somit vielleicht zwar günstiger, aber bestimmt nicht einfacher. Zu bedenken ist zudem, ob der Wohnungsbewerber der richtige Mieter ist, wenn es schon bei der Provision hapert. Auch die Makler selbst sind geteilter Meinung, die Sie auf unserem Unternehmensblog unter „Wer zahlt die Provision“ nachlesen können.

Autor: Günther Link und Quelle:
<http://news.immobilienscout24.de/rund-um-die-immobilie/bestellerprinzip-vermieter-ueber-nehmen-wohnungsvermarktung-in-zukunft-wohl-oft-selbst,105725.html>

Anzeige



Die vielen Stärken unserer NATURSTEINHEIZUNG

Wirtschaftlich und energieeffizient

- ✓ niedrige Anschaffungs- und Unterhaltskosten
- ✓ besonders wirtschaftlicher Verbrauch
- ✓ perfekt kombinierbar mit PV-Anlagen und Stromspeicher

Einfache Handhabung

- ✓ schnelle saubere Montage, waagrecht oder senkrecht montierbar
- ✓ überall einsetzbar

Gut für Umwelt und Gesundheit

- ✓ gesundes Raumklima durch wohltuende Infrarot-Strahlungswärme
- ✓ keine Staubaufwirbelung, somit ideal für Allergiker und Asthmatiker

Langlebig und robust

- ✓ 10 Jahre Garantie
- ✓ kein Verschleiß
- ✓ 30 Jahre Erfahrung

Ansprechendes Design

- ✓ viele verschiedene Steinmuster
- ✓ Oberfläche nach Wunsch bearbeitbar

Natursteinheizung
CONTURE
WÄRMEN
MIT STIL!

CONTURE Natursteinheizung ist ein Produkt der Attacca Pron GmbH.
Attacca-Pron GmbH Technikausstellung Rote-Kreuz-Straße 8 85737 Ismaning Tel: 089 / 92 33 43 79-0 Fax: 089 / 92 33 43 79-3
Attacca-Pron GmbH Hauptbüro An der Maxhütte 1 92237 Sulzbach-Rosenberg Tel: 096 61 / 87 771-0 Fax: 096 61 / 87 771-50 info@attacca-pron.com
www.attacca-pron.com

BADmagazin

**BADPLANER
DES JAHRES
2012**

Meirandes Bad-Sanitär
Ihre Spezialisten für Badatmosphäre, Badsanierung, Sanitär und Heizung

Eine fachgerechte Planung durch qualifizierte Mitarbeiter, die auf Ihre Vorstellungen, Wünsche und Möglichkeiten eingehen, unter Berücksichtigung der baulichen, gesetzlichen und finanziellen Rahmenbedingungen, ist immer oberste Pflicht.

Bad & Sanitär:

Komplettbadsanierung & Haussanierung Planung, Koordination und Ausführung aller Gewerke: Fliesen-/Maurerarbeiten, Estrich, Maler, Licht, Elektro, Trockenbau, Schreiner

Heizung & Solar:

Beratung, Planung, Ausführung & Wartung; Ingenieurbüro. Beratung für Kostenersparnis und staatliche Förderung. Öl- und Gasheizsysteme, regenerative Energietechnik, Solarenergie, Wärmepumpen



MEIRANDRES
Bad - Wärme - Service

Gabelsberger Straße 2 | 83022 Rosenheim
Fon. +49(0)8031.16 093 | www.meirandes.de

IM CHIEMGAU

■ Neubau DHH - ideal für Menschen die es exklusiver mögen

In wunderbarer Lage - recht nah zu den Happinger Seen - entsteht ein DH der Extraklasse. Geprägt sind die beiden Häuser von moderner Architektur, hochwertiger Ausstattung und einer zeitgemäßen Energieversorgung (Wärmepumpe). Die Häuser werden schlüsselfertig erstellt. Gerne können Sie Ihre Gestaltungswünsche in den Bau einbringen.



Lage: Rosenheim-Süd
Fläche: 131-136 m²
Grund: 380 m²
Zimmer: 5-6
Baujahr: 2014
Kaufpreis: 579.000,- €
Provision: keine



Anzeige

33 Jahre KÜCHEN DESIGN SZEREDY

- ✓ exklusive Angebote
- ✓ fachmännische Beratung
- ✓ präzise Planung
- ✓ termingerechte Lieferung
- ✓ professionelle Montage

Gute Qualität zahlt sich immer aus!

S KÜCHEN DESIGN SZEREDY

Staatsstraße 70 • 83059 Kolbermoor • Tel.: 0 80 31 - 99 666
Mo. bis Fr. 10:00 - 12:30 Uhr u. 14:00 Uhr - 18:00 Uhr
Samstag 10:00 - 14:00 Uhr u. nach Vereinbarung www.mykds.de

Im Laufe eines Lebens ändern sich die Anforderungen an das Eigenheim. Menschen werden älter – die Häuser zu groß, es wird eine Familie gegründet oder der Arbeitsplatz verändert sich und auch der Wohnort. Als Folge dessen muss in der Regel das Haus oder die Wohnung verkauft werden. Der Verkauf einer Immobilie ist meist ein langer Prozess, der Zeit, Geld und vor allem Geduld erfordern kann. Und der zu einem massiven Vermögensverlust führen kann. Bei einem Vermögensverlust sprechen wir über Summen die sehr schnell eine Höhe von 10-20% des Verkaufspreises betragen können.

Gezieltes und ausführliches Immobilienmarketing ist wichtig. Auch gerade jetzt in Zeiten, in denen eigentlich genügend

MACHEN SIE SICH BEWUSST, DASS ES BEIM VERKAUF EINER IMMOBILIE UM VIEL GELD GEHT!

WARUM IST IMMOBILIEN-MARKETING SO WICHTIG

Käufer oder Interessenten vorhanden sind. Als Makler lebt es sich derzeit wie die Made im Speck. Kaum hat ein Verkäufer signalisiert - er beabsichtigt zu verkaufen, stellt der Makler das Objekt ins Internet und schon melden sich eine Vielzahl von Käufern. Wenig Aufwand - hoher Ertrag. Warum machen wir unser Marketing, auch bei der jetzigen Marktlage, anders und immer noch so aufwendig? Weil wir nur das Beste für Sie wollen.

DURCHS INTERNET KOMMEN NICHT ALLE KÄUFER!

Es gibt noch genügend Objekte die nicht innerhalb kürzester Zeit verkauft werden. Unter Umständen liegt das Haus an einer größeren Straße oder die Wohnung befindet sich im 4. Obergeschoss ohne Fahrstuhl. Eine Anzeige im Internet kann den gewünschten Erfolg bringen. Aber auch nicht. Was passiert dann wenn nach einiger Zeit, ungefähr nach 1-2 Monaten, kein Käufer vorhanden ist? Es wird meist sofort der Verkaufspreis reduziert. Sehr viel mehr Möglichkeiten gibt es leider nicht. Meinen die meisten Makler und Verkäufer!

Wir vereinbaren von vornherein einen realistischen und marktgängigen Verkaufspreis mit Ihnen. Diesen Preis wollen wir auch erzielen. Mit diesem Preis können Sie für Ihre Zukunft planen! Sollten wir also nur auf „ein Pferd“ setzen, ist das Risiko vorhanden einen geringeren Verkaufspreis zu erzielen, oder sogar keinen Käufer zu finden. Erst vor einigen Wochen haben wir einen älteren Käufer gefunden der gar kein Internet hat. Es gibt noch viele Interessenten die nicht wöchentlich im Internet surfen

oder kein Internet haben. So ist zum Beispiel die Zeitungsanzeige nach wie vor eine der wichtigsten Marketinginstrumente derer wir uns regelmäßig bedienen.

Können Sie sich vorstellen, dass nur ca. 50-60% der Käufer aus den gängigen Internetportalen gefunden werden! Woher kommen die anderen Käufer? Aus Ihrer direkten Nachbarschaft. Deshalb verteilen wir rund um die angebotene Immobilie Nachbarschaftsflyer. Hieraus melden sich immer wieder Interessenten. Diese wohnen bereits in Ihrer unmittelbaren Nähe und kennen die Lage und Gegend bestens. Einfach und simpel, aber effektiv.

Um Ihren Käufer zu finden bedienen wir uns verschiedener Medien. Hier spielt die Anzeige in den Zeitungen eine wichtige Rolle. Noch immer sind die Zeitungsanzeigen bei den Interessenten sehr beliebt. Gerade bei älteren Kunden ist die Anzeige immer noch das wichtigste Medium. Für eine erfolgreiche Anzeige ist für uns die Darstellung sehr wichtig. So inserieren wir in allen großen Tageszeitungen wie dem OVB und der Süd-

deutschen. Häufig auch in regionalen Wochenzeitungen. Bei Bedarf auch in bestimmten Fachzeitschriften.

Ebenso wie Anzeigen ist die Verteilung von Flyern hocheffektiv. Der große Vorteil von Flyern gegenüber anderen Medien ist, dass wir auch Kunden ansprechen, die nicht aktiv auf der Suche sind. Z.B. die Großmutter für die Enkel. Stellen Sie sich vor die Großmutter findet im Briefkasten einen Flyer von einem Objekt in der Nähe. Diesen Flyer leitet sie an die Enkel weiter.

Aufgrund der attraktiven Darstellung und der Größe des Flyers kann die Immobilie elegant und ausführlich präsentiert werden. Zum anderen wird der Flyer punktgenau in den Straßen der Zielgruppe verteilt. Wir sind immer wieder verwundert wie viele Kunden sich nach der Verteilung bei uns melden. Im Laufe des Monats werden bis zu 30.000 Flyer verteilt.

© IM PLUS Immobilien





Town & Country HAUS®

Anzeige ... hier zieh' ich ein.

IHR LOKALER HAUSBAU-SPEZIALIST

Deutschlands meistgekauftes Markenhaus und M&P MassivBau GmbH, Town und Country Partner. Energie sparende Massivhäuser zum Festpreis, hochwertige Markenprodukte, kurze Bauzeit, Erfahrung aus über 20.000 gebauten Häusern, drei einzigartige Schutzbriefe.

M&P MassivBau GmbH
Town & Country Lizenzpartner
Hauptsitz: Spinnereinsel 3C, 83059 Kolbermoor
FON: +49 8031 / 887 595-0 FAX: +49 8031 / 887 595-5
E-MAIL: info@mp-massivbau.de
WEB: www.mp-massivbau.de

LIEBESBEWEISE

Herr Link ist eine Empfehlung wert!

In den letzten Jahren hatten wir öfter mit Immobilienmaklern zu tun und waren meist mit der Leistung nicht sehr zufrieden. Ganz anders gestaltete sich die Zusammenarbeit mit Herrn Link. Herr Link war sehr freundlich, überaus kompetent und jederzeit erreichbar. Alle Absprachen und Termine wurden eingehalten und alle Wünsche ernst genommen und realisiert. Wir waren und sind absolut zufrieden und können Herrn Link mit bestem Gewissen wirklich empfehlen. David Menzhausen



Hat wunderbar geklappt!

Habe eine Wohnung bei Herrn Link gekauft. Es ging von der Besichtigung bis heute zum Kauf sehr schnell, was mir gut entgegen kam. Ich bekam ohne Aufforderung alle notwendigen Unterlagen zur Wohnung. Auch um die notwendige Renovierung wurde sich bereits vor dem Kauf gekümmert, so dass die Wohnung zur Übergabe nach meinen Wünschen gestaltet wird. Danke für die Mühe. Randi Pöttinger

Herr Link - ein toller Makler

Wir waren auf der Suche nach einer geeigneten Kapitalanlage und haben in der Vergangenheit einige Objekte besichtigt. Aufgrund einer Zeitungsanzeige wurden wir auf ein Objekt von Herrn Link aufmerksam. Vom ersten Kontakt mit der Firma bis hin zur Übergabe mit dem Mieter war die Zusammenarbeit mit Herrn Link und der FA. IM PLUS mehr als angenehm. Wir hatten immer das Gefühl offen und ehrlich betreut zu werden. Ohne irgendwelchen Kaufdruck wie wir ihn häufig bei anderen Maklern festgestellt haben. Einfach sympathisch. Gerne empfehlen wir Herrn Link weiter. Viele Grüße von Familie Weidl

Schwierige Angelegenheit

Aufgrund der schwierigen Abwicklung meines Verkaufs der Wohnung war der Kauf der neuen Wohnung nicht einfach. Gott sei Dank war Herr Link der Makler meiner neuen Wohnung. Mit Geschick, Geduld, Fachwissen und etlichen Gesprächen mit dem Verkäufer konnte er die Angelegenheit gut klären. Ohne seine Hilfe würde ich heute noch keine neue Immobilie besitzen. Herzlichen Dank hierfür. Empfehlung: Gerne wieder.



FÜR MENSCHEN MIT GEFÜHL UND SINN FÜR DAS SCHÖNE

Wunderschönes Bauernhaus in landschaftlich toller Umgebung

Einzigartig, selten, traditionell, individuell... es gibt viele Bezeichnungen für dieses schöne Haus, aber diese Bezeichnungen sind wohl die „zutreffendsten“.

In unserem Haus sind das keine Gegensätze sondern harmonisch verbundene Kontrapunkte eines erfolgreich geplanten Wohnkonzeptes unserer Zeit.

Aus einem alten und fast verlassenem Bauernhof wurde ein Schmuckstück der besonderen Art. So entstanden ungewöhnliche Raumkonzepte, die sich optimal an Ihre jeweiligen Bedürfnisse anpassen lassen. Kommunikation und Rückzug, Gastlichkeit und Zweisamkeit, Agilität und Entspannung, Arbeit und Ruhe.

Ihr künftiger Wohnraum verwirklicht sich in insgesamt neun Räumen: Einem riesigen Küchenbereich mit Esszimmer, einem übergroßen Wohnbereich mit Zugang zu allen Terrassen, einer Bibliothek mit Fernblick sowie vielen persönlichen Räumen.

Lage: 10 km nach Rosenheim
Fläche: 584 m²
Grund: 4.200 m² + 27.800 m²
Zimmer: 11
Baujahr: Neu saniert 2010
Kaufpreis: Auf Anfrage



Mehr erfahren!
Hier gelangen Sie direkt
zum Online Exposé.

DER ZWEIFELHAFTE RUF DES MAKLERS

Immobilienmakler genießen keinen guten Ruf. Als Berufsgruppe rangieren sie auf ähnlich schlechtem Platz wie Politiker und Journalisten - ganz hinten! Das trifft insbesondere auf Makler von Wohnimmobilien zu und konzentriert sich innerhalb dieser Gruppe wiederum auf diejenigen Makler, die hauptsächlich Wohnungsvermietungen vermitteln.

Nach dieser Umfrage hielten rund 82 Prozent der Befragten die Honorare der Makler für überzogen, fast vierzig Prozent kritisierten, dass der Wohnungszustand in der Beschreibung kaum mit der Realität übereinstimme. Nur 36 Prozent der Befragten gerieten an Wohnungsvermittler, die genaue Auskünfte über Nebenkosten, Kaution und zur Hausverwaltung machen konnten, so die Antworten der befragten Geplagten. Woher kommt nun der schlechte Ruf des Maklers in Deutschland? Warum haben deutsche Immobilienmakler so einen schlechten Ruf?

Fest steht, es gibt wirklich viele Immobilienmakler die, gelinde gesagt, nicht immer einen besonders günstigen Eindruck hinterlassen.

Zum Ersten: Es herrscht ein gewaltiger Wettbewerb unter den Immobilienmaklern. Dieser entsteht dadurch, dass die Zugangsvoraussetzungen zu diesem Beruf vergleichsweise einfach sind. Nun möchte ich nicht irgendwelchen gesetzlichen Einschränkungen das Wort reden. Es ist ein überaus freiheitliches Prinzip, nahezu allein den Markt über den Erfolg in einer bestimmten Berufsgruppe entscheiden zu lassen. Und dadurch saugt dieser Berufsstand natürlich auch Menschen auf, die sich geblendet von wenigen Spitzenverdienern aus dieser Branche einen einfachen und schnellen Aufstieg nach amerikanischem Muster, à la „vom Tellerwäscher zum Millionär“ vorstellen. Ein winziger Teil schafft das dann auch durch Fleiß und Service und Freundlichkeit und Höflichkeit zu den Auftraggebern und den Suchenden. Ein sehr viel größerer Teil stürzt ebenso schnell wieder ab, weil die zu diesem Teil gehörenden Wunschmakler eben weder den Fleiß, noch die notwendige Bildung, Lernbereitschaft und -Fähigkeit und die notwendige Serviceorientierung aufbringen. Diese gehören aber eine Zeit lang dazu und färben das Bild des deutschen Maklers negativ ein. Der Wettbewerb führt andererseits auch dazu, dass sich Makler überhaupt auf die Einladung eines verkaufs- oder vermietungswilligen Eigentümers zur Besichtigung eines Immobilienobjekts mit der Absicht der anschließenden Vermittlung auch dann einlassen, wenn sie wissen, dass solch ein den Verkauf unterstützender Vermittlungsprozess seriös mit nur einem Makler vorgenommen werden kann.

Der zweite Aspekt ist nicht allein die mangelhafte Ausbildung, sondern auch die mangelhafte Bildung überhaupt und die häufig fehlende gute Erziehung zur Achtung der Mitmenschen und zum respektvollen Umgang mit nicht nur den auftraggebenden Eigentümern, sondern auch mit den Interessenten. Manche Immobilienmakler (sehr häufig übrigens auch die oft gar nicht so mieterfreundlichen Hausverwaltungen) bestellen insbesondere bei Wohnungsvermietungen alle Interessenten auf den gleichen Zeitpunkt, teilweise aus Bequemlichkeit und Zeitersparnis, teilweise auch mit dem Kalkül, die armen Mieterinteressenten durch die Sichtbarkeit ihrer Mietnachfragerkonkurrenz psychologisch zu verunsichern. Dies soll von vorneherein das Machtverhältnis, ich bin der Herr, der Verwalter und Vertreter des Eigentümers, und Du bist der, der eigentlich lästig, aber dumm genug zum Miete zahlen ist, demonstrieren. Wenn dann so eine Vermittlungsperson - egal, ob Verwalter oder Makler, nicht alle Fragen aus dem FF beantworten kann, dann kann er wirklich nicht mit einer würdigen Bewertung rechnen.

Der dritte Aspekt, den man gerade zur Zeit in Berlin feststellen muss, betrifft wohl auch die zum Verkauf entschlossenen Eigentümer. Unter dem Eindruck, dass sich die Kaufpreise für Immobilien gerade in Berlin zur Zeit schneller nach oben entwickeln als in den letzten 15 Jahren zuvor, möchten einige Immobilieneigentümer nun schnell reich werden: Sie sind nicht bereit, den Rat seriöser Makler anzunehmen, wenn es um die Wertbestimmung der Immobilie geht. Sie haben gelesen, dass die Immobilienpreise in Berlin in den letzten 12 Monaten um über 10 Prozent gestiegen sind, rechnen die vermuteten Steigerungsraten der nächsten drei Jahre und alle Reparaturen, die sie in den letzten 10 Jahren möglicherweise zum Teil auch noch schwarz für billig Geld machen ließen zu echten Handwerkerpreisen natürlich hinzu und versuchen so, utopische Preise durchzusetzen. Der Immobilienmakler, der den Auftrag unbedingt bekommen will, sagt dann gegebenenfalls zu, schafft es natürlich nicht und bekommt nunmehr auch eine schlechte Bewertung durch den Eigentümer.

Ein wichtiger vierter Aspekt ist nicht in der Person des Maklers, sondern vielmehr in der Provisionierung allein des Erfolgs begründet. Wenn ein Arzt nur dann ein Honorar bekäme, wenn der leidende Patient wieder vollständig gesund ist und der Anwalt nur eine Rechnung schreiben dürfte, wenn der Prozess für seinen Mandanten positiv entschieden wurde, wären die Honorare für diese beiden nicht schlecht besoldeten Berufsgruppen in einer gänzlich anderen Höhe angesiedelt. Der Kauf- und Mietinteressent sieht nur, dass ihm der Makler ein- oder zweimal die Tür aufgeschlossen hat und wenn er kauft oder mietet, eine hohe Courtage berechnet, und fragt sich, wofür überhaupt, es war doch kaum Einsatz. Er sieht nicht die vielen Vorbereitungen, Gespräche mit dem Verkäufer, Fotos machen,



Exposé erstellen, Annoncen im Internet und in der Zeitung platzieren und unter Umständen viele, viele Interessenten, die dann doch nicht wollen, durch das Haus führen. Das ist alles Ar-

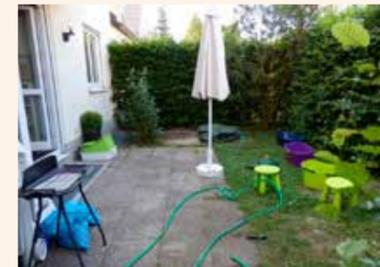
beit und Zeit, und das muss alles am Ende derjenige bezahlen, der tatsächlich kauft oder mietet. Ein rein erfolgsbezogenes Modell, über welches man streiten kann, relativiert doch schnell bei der Klage über zu hohe Courtagen.

Allerdings sind bei aller Kritik auch die vielen seriösen Immobilienmakler und ihre Büros hervorzuheben. Fleißige, gut ausgebildete Fachleute, die den Verkauf- und Kaufinteressenten gleichermaßen mit gebührendem Respekt, hoher Qualität, heiterer Höflichkeit und überzeugender Geschwindigkeit dienen: Die nicht nur auf ihren Homepages von Service sprechen, sondern wissen, dass Service vom lateinischen Servus kommt, und das heißt zu Deutsch: der Diener. Sich in dieser dienenden Funktion dennoch als selbstbewusster und dynamischer Partner zu verstehen, das ist dann die hohe Schule.

© Günther Link 2013

HOMESTAGING

Der Wert Ihrer Immobilie liegt im Auge des Betrachters



In unserer heutigen Gesellschaft ist der Kampf um Aufmerksamkeit ein unausweichliches Thema! Auffallen um jeden Preis, Negatives retuschieren und Positives hervorheben - diese Westentaschenpsychologie ist inzwischen auf jede Lebenssituation übertragbar. So auch auf den Verkauf und die Vermietung von Immobilien.



Angefangen von der Entrümpelung der Immobilie, über die Planung und Organisation von Mietmöbeln und Dekoration, bis hin zur Einrichtung der einzelnen Räume, werden sämtliche Arbeiten von professionellen Homestagern verrichtet. Dies dient Interessenten als Einrichtungsbeispiel und soll ein heimisches Gefühl erzeugen.



Beim Homestaging geht es um die visuelle Aufwertung ihrer Immobilie durch möglichst wenig Zeit- und Kostenaufwand. So wird das angebotene Objekt für potentielle Kunden interessanter und vor allem als hochwertiger empfunden. Die Verkaufszeit kann sich um ein Drittel verringern und der Verkaufspreis um 15 % erhöhen.



Diese aufgeführten Objekte wurden von unserer Partnerfirma www.muenchen-homestaging.de aufbereitet. Dadurch wurden die Immobilien, aus unserer Sicht, erheblich schneller verkauft.

In attraktiven Regionen wie Südostbayern sind Immobilien jederzeit gefragt. Auf rosenheimimmo.de präsentieren Sie Ihre Immobilie – schnell, regional und einfach.

Bereits zwei Drittel aller umziehenden Haushalte in Deutschland nutzen das Internet für ihre Immobiliensuche. Über 60 Prozent davon finden ihre Immobilie schließlich auch im Web. Regionale Immobilienmärkte sind dabei eine echte Alternative. rosenheimimmo.de ist ein reichweitenstarkes Immobilienportal für Stadt und Land Rosenheim, auf dem Sie Ihre Immobilienanzeige zielgerichtet, schnell und günstig aufgeben können: Ein regionales Portal für Immobiliensuchende aus dem ganzen Land.



Stark und regional für ganz Südostbayern.

In drei Schritten zum Erfolg

Eine Anzeige bei uns aufzugeben ist spielend einfach. Geben Sie einfach auf rosenheimimmo.de unter dem Menüpunkt „Anzeige schalten“ Ihre Anzeige auf. Füllen Sie die drei Formulare mit den Rahmendaten Ihres Objektes aus und laden Sie sogar Fotos und Videos dazu, um Ihr Objekt noch detaillierter und attraktiver darzustellen. Nach einer kurzen Bestätigung erscheint Ihre Anzeige automatisch auf dem Portal. Unsere Anbindung an das Oberbayerische Volksblatt bringt einen weiteren Vorteil: Sie können eine kombinierte Anzeige aufgeben. Diese erscheint dann auf rosenheimimmo.de sowie in den Immobilienanzeigen der Samstagsaus-

gabe des Oberbayerischen Volksblattes und des Mühldorfer Anzeigers, dem reichweitenstärksten Medium für die Regionen Rosenheim und Mühldorf.



Einfach, schnell, übersichtlich und regional: rosenheimimmo.de ist eine echte Alternative beim Schalten von Immobilienanzeigen.

Besucher aus ganz Deutschland

94 Prozent aller User kommen aus Deutschland. Etwa fünf Prozent aus dem umliegenden europäischen Ausland. Obwohl sich unser Portal auf die südostbayerische Region konzentriert, haben wir viele Besucher aus der kaufstarken Region München und dessen Umland. Fünf Prozent der Besucher waren schon mal bei uns. 47 Prozent sind neue Visitors. rosenheimimmo.de ist eine starke Adresse, um Ihre Anzeige vielen Interessenten zu präsentieren. rosenheimimmo.de ist das regionale Portal für Immobilien aus Rosenheim und Umgebung.

rosenheimimmo.de

- Reichweitenstarkes Immobilienportal für die Region
- Schnelles, einfaches und günstiges Aufgeben von Anzeigen
- Erscheinung online und in der Samstagsausgabe der OVB Heimatzeitungen
- Übersichtliche Darstellung Ihrer Immobilie
- Mit Foto- und Video-Upload
- Darstellung mit Straßenkarte und Umgebungsdaten
- Ort- und Postleitzahlenfilter für einfache Suche
- Schnelle Kontaktmöglichkeiten
- Über 4 Millionen Seitenaufrufe jährlich
- Durchschnittlich 2.800 Objekte

BAD AIBLING NEUBAU PENTHOUSE

Tolle neue Dachgeschosswohnung mit Terrasse und Fahrstuhl, 4 Zimmer, 121 m² Wohnfläche, schicker, neuer Einbauküche, Parkett, super Bad mit Dusche, Wanne, Fenster und Badmöbeln, Innenstadtlage, 2 große Tiefgaragenplätze, LAN Verkabelung, elekt. Rolläden, schickes Haus mit nur 6 Parteien, Bezugfertig, **Mietpreis: € 1.190,-**



NEU
ZUR
MIETE



4 ZIMMER ROSENHEIM- INNENSTADT

Mitten in der Stadt, große Wohnung mit 135 m² Wohnfl., mit Altbaucharme, Parkett, 4. Obergeschoss, guter Zustand, helle- große Räume, PKW-Stellplatz, **Kaltmiete: € 920,-**



BÜRO IN DER ROSENHEIMER- FUSSGÄNGERZONE

Vermietet werden 4 Büroräume in der Fußgängerzone mit insgesamt 94 m² Fläche, helle Räume, mit Küche und WC, Parkett, guter Zustand, 1.OG **Kaltmiete: € 850,-**



ROSENHEIM - PANG

Sehr gepflegte und freundliche 2 Zimmer Wohnung in guter - schöner Wohnlage, 64 m² Wohnfläche, neues schickes Bad, moderne Fliesen, Parkett, gr. Balkon, Erdgeschoss, inkl. Tiefgaragenstellplatz, Abstellraum und Keller, frei **Kaltmiete: € 540,-**



BRUCKMÜHL - HEUFELD

Sehr gepflegte 3 Zimmer Wohnung mit kleinem Garten in ruhiger Wohnlage nahe Bad Aibling, 92 m² Wohnfläche, tolle Wohnküche mit eleganter Einbauküche, Kamin, riesiger Keller-raum, Einzelgarage und zus. Gartenhaus, Parkett. **Kaltmiete: € 785,-**



BAD AIBLING - DACHGESCHOSS

Außergewöhnlich große 2 Zimmer Wohnung in sehr guter und ruhiger Lage von Bad Aibling, 102 m² Wohnfläche mit Galerie und 3 großen Balkonen, 2 Duplex-Stellplätze, sehr guter Zustand, super Bad, Lift, in gepflegtem Haus, sofort frei, **Kaltmiete: € 900,-**



GROßKAROLINENFELD

Großzügige 3 Zimmer Wohnung in kleinem 2-Familienhaus. 94 m² Wohnfläche, sehr schönes Bad mit Dusche und Wanne, Wohnküche inkl. schicker Einbauküche, großer Südbalkon, Kaminofenanschluss, Garage, Parkett, Keller, **Kaufpreis: € 229.000,-**



ROSENHEIM - INNENSTADT

Sehr gute Kapitalanlage im „Betreuten Wohnen“; vermietete 1,5 Zimmer Wohnung mit 39 m² Wohnfläche, sichere Miete, kaum Mieterwechsel und keine Arbeit mit dem Mieter, absolute Innenstadtlage, Kaltmiete monatlich 355,- Rendite 4,0%, nette und unkomplizierte Mieterin. **Kaufpreis: € 119.000,-**

Die IM PLUS Immobilien GmbH ist auf den Verkauf und die Vermietung von Neubau und Bestandsimmobilien in der Region Rosenheim spezialisiert.

Dabei konzentrieren wir uns auf Häuser und Wohnungen für den Privatbereich. Wir betreuen repräsentative Villen und Objekte zur Kapitalanlage. Auch einzelne Gewerbeobjekte vermarkten wir.

Wir bieten unseren Kunden ein umfassendes und weitreichendes Marketingkonzept. Dabei legen wir großen Wert auf eine ausführliche und genaue Verkaufspreisermittlung sowie auf eine ehrliche Arbeitsweise.

Günther Link

*Dipl. Immobilienökonom (BI)
zert. Immobilienmarketing-Fachmann
geprüfter Immobilienwirt (IMI)*

IM PLUS Immobilien GmbH

Kunstmühlstr. 17
83026 Rosenheim

Telefon 08031/22 036 10

Telefax 08031/22 036 113

Email info@implus-immobilien.de

Internet www.implus-immobilien.de

www.facebook.de/implusimmobilien

<http://gplus.to/implusimmobilien>

