

FREUDE AM WOHNEN IDEEN FÜR VERÄNDERUNGEN BLICKE AUF SCHÖNES

Das neue Immobilienmagazin
für Rosenheim und den Chiemgau

WOHN(T)RÄUME

DAS KLEINE UND FEINE IMMOBILIENMAGAZIN

IM PLUS®
Immobilien

Ausgabe
2/2015

**IM PLUS IMMOBILIEN
AUSGEZEICHNET VON SCOUT**

**WANN BRAUCHEN SIE
RAUCHMELDER**

**WIR BIETEN IHNEN
TOP IMMOBILIEN DIENSTLEISTUNG**

**PRIVAT ODER MIT
MAKLER?**

MITTEN IN DER STADT
TOLLES NEUBAUVORHABEN IN ROSENHEIM

**FÜR KÄUFER
9 SCHRITTE ZU
IHRER IMMOBILIE**

KOSTENLOS ZUM MITNEHMEN

Alle aktuellen Immobilienangebote unter
www.implus-immobilien.de

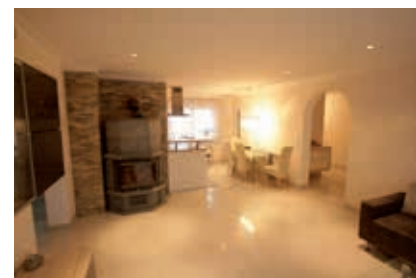


Top Lage in Bad Endorf 3 Generationen unter einem Dach



Das Haus ist schon etwas Besonderes. Etwas, was man auf den Bildern nicht sofort entdecken kann, was man bei der ersten Besichtigung vielleicht auch nur unterschwellig spürt.

Wir suchen eine große Familie mit mindestens zwei Generationen die räumlich getrennt aber unter einem Dach wohnen wollen, die Bedarf für zwei schöne Wohnungen haben. Eine kleine Sackgasse zwischen Bad Endorf und Antwort. Nur ein paar Vögel zwitschern, ein Rauschen der Blätter in den Bäumen, sonst ist es ruhig. Der Blick auf die Berge – ein Traum! In einer traumhaften Lage umringt von schönen neuen Häusern steht dieses seltene



Blick vom Grundstück aus



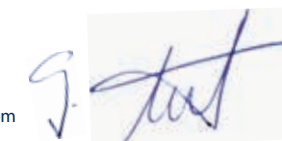
Zweifamilienhaus zum Verkauf. Sie kaufen ein Haus mit je zwei komplett abgetrennten Wohnungen. Mit je zwei schönen Schlafzimmern, dazu gibt's noch ein kleines Büro, mit Platz für einen Tisch mit PC. Die Wohnungen verfügen über ein tolles Bad, je mit Dusche und Wanne. Die Küchen sind kompakt, die Einbauten und Geräte von Marken wie Miele, NEFF, alles im Kaufpreis enthalten. Die Böden sind elegant weiß gefliest. Geheizt wird per Fußbodenheizung. Zur oberen Wohnung gehört ein Balkon mit tollem Bergblick. Die Erdgeschosswohnung verfügt über zwei große Terrassen- auch mit Bergblick. Jede Wohnung hat zudem noch ein Gäste-WC. Die Doppelgarage ist unterkellert.

BAD ENDORF	
Wohnfläche	244 m ²
Grundstück	675m ²
Zimmer	8
Baujahr	2011
Energiewerte	50,6 kWh
Energieträger	Wärmepumpe
Kaufpreis	859.000,- €

NEUE **WEGE** BEIM VERTRIEB VON **HÄUSERN** UND WOHNUNGEN



Ihr
Günther Link
Dipl. Immobilien-Ökonom



Warum machen wir solch ein Immobilien-Magazin? Es gibt doch genügend Möglichkeiten sich über Immobilien zu informieren!

Richtig. Im Internet finden Sie viele Möglichkeiten sich zu informieren. Allerdings haben wir bei der täglichen Arbeit mit Käufern und Verkäufern die Erfahrung gemacht, dass noch viel Unwissenheit in Bezug auf Immobilien vorhanden ist.

Mit unseren Magazinen - mittlerweile sind schon drei Ausgaben erschienen - wollen wir aufklären, wachrütteln und uns als fachkompetenten, vertrauenswürdigen und erfahrenen Makler präsentieren. Wir wollen uns abheben, uns unterscheiden von unseren Mitbewerbern, mit unseren tollen Exposés, Drucksachen und unserem schicken Büro bei der Kunstmühle. Wir wollen, dass der Kunde merkt, dass wir die gesamte Woche und teilweise auch am Wochenende für ihn da sind. Dass wir in den Verkauf einer Immobilie viel Zeit, Mühe, Arbeit und Geld investieren. Dass dieser Beruf, der Verkauf und die Vermietung von Immobilien, auch in der jetzigen Zeit, kein Selbstläufer ist.

Selbstverständlich haben wir wieder viele Informationen rund um das Thema „Immobilienkauf“ für Sie zusammengestellt. So zum Beispiel unsere neuen 360° Rundgänge. Für Interessenten bieten diese Rundgänge eine enorme Zeitersparnis, da man die Immobilie bereits Zuhause viel detaillierter, genauer und unkomplizierter anschauen kann als auf normalen Fotos.

INHALTE

■ Seite 4 + 5
News, Infos und Dienstleistungen
Neuer Mitarbeiter - Rauchmelder

■ Seite 6 + 7
Bauernhof im Chiemgau
Bildschön - Neu - Groß

■ Seite 8 + 9
Neubauwohnungen
Rosenheim - mitten in der Stadt

■ Seite 10
Top aktuell - Top wichtig
Info's zur Vorfalligkeitsentschädigung

■ Seite 11 + 12
Aktuelle Immobilien

■ Seite 13
Interessanter Bericht
Verkaufen Privat oder mit Makler

■ Seite 14
DHH in Baldham
Selten und neuwertig!!

■ Seite 15
Neu für Interessenten
360° Rundgänge - sparen Zeit und Aufwand

■ Seite 16 + 17
Unsere Leistungen
So viel Leistung können Sie von uns erwarten!

■ Seite 18
Schaubild für Interessenten
Neun Schritte zu Ihrer Immobilie

■ Seite 19
Wir suchen Sie!

■ Seite 20
Impressum - Kontakte - Geschäftsfeld

TOP DIENSTLEISTUNGEN FÜR SIE

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

AUSZEICHNUNGEN 2015



ZEITSCHRIFT „BELLEVUE“
bester Makler Rosenheims



IMMOBILIEN
SCOUT 24



IMMOBILIENSCOUT 24
Branchenbuch-
höchste Bewertung mit 4,5
von 5 Sternen in Rosenheim

IMMOBILIENSCOUT 24

Die jährliche Auszeichnung zum
Premium-Partner vergibt Immo-
bilienScout24 an echte Immobili-
en-Profis, die sich im direkten Ver-
gleich mit ihren Wettbewerbern
deutlich abheben.

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

NEUER MITARBEITER



Herr Markus Fischinger ist seit Anfang des Jahres für uns als Immobilienmakler für den Verkauf und für die Vermietung tätig. Seine Ausbildung als Bürokaufmann absolvierte er in einem großen Hausverwaltungsunternehmen in Rosenheim. Anschließend konnte er sich viel Erfahrung und Kenntnisse bei seiner Tätigkeit als Hausverwalter aneignen. Zuletzt war er für die Vermietung und den Verkauf von Bestandskunden verantwortlich. Wir freuen uns sehr einen erfahrenen und gut ausgebildeten Mitarbeiter für Sie gefunden zu haben.

Sie erreichen Herrn Fischinger unter seiner Büro-nummer: **08031/220 36 112** oder unter der Email - adresse: m.fischinger@implus-immobilien.de

WIR SCHALTEN ANZEIGEN IM
ROSENHEIMER JOURNAL

Zwei Seiten mit unseren Immobilien



Durchblick beim Gesprächsstoff?
Daham auf Piste und Parkett

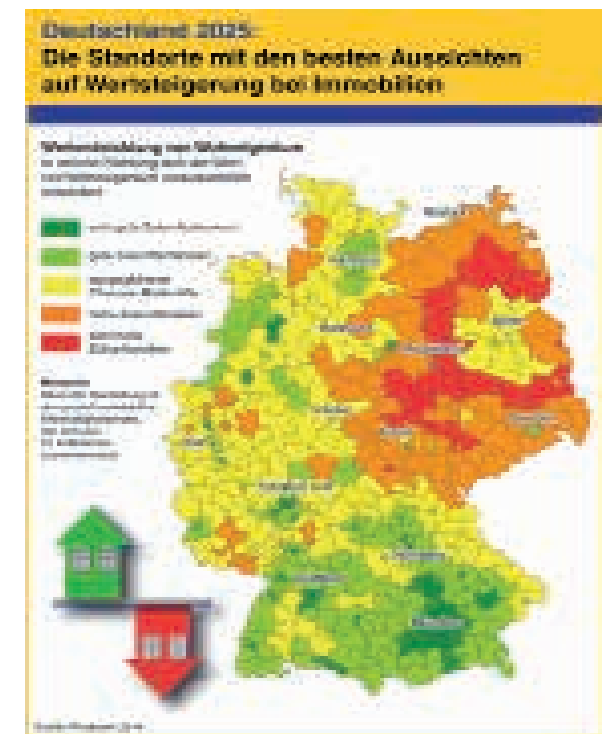
STUDIE:

IMMOBILIENKAUF LOHNT SICH FINANZIELL VOR ALLEM IN SÜDDEUTSCHLAND

| Markus Grundmann

Im Süden lohnt sich Immobilienkauf besonders

In München sind Eigentumswohnungen und Häuser heute schon teuer – gerade dort stehen die Chancen jedoch am besten, dass sich der Immobilienkauf auszahlt. Denn die bayerische Hauptstadt und der Kreis München führen das Standortranking an. Wer hier kauft, kann davon ausgehen, dass er seine Immobilie im Jahr 2025 zu einem höheren Preis verkaufen kann. Ähnlich wie in München verhält es sich auch im Rest Süddeutschlands. Die Gründe liegen laut Prognos-Studie im anhaltenden Bevölkerungswachstum, einer steigenden Wohnraumnachfrage, relativ guten Aussichten auf dem Arbeitsmarkt, wirtschaftlichen Wohlstand und sozialer Lage. Auch im Westen und im Norden Deutschlands stehen die Bedingungen für eine Wertsteigerung beim Immobilienkauf in einigen Gebieten gut. Vor allem um Großstädte wie Frankfurt, Hamburg und Köln erwarten die Wirtschaftsforscher in Zukunft steigende Preise. Aber auch in eher ländlich geprägten Regionen stehen die Chancen weitestgehend gut. In den



Vor allem im Süden Deutschlands stehen die Chancen auf Wertsteigerungen beim Immobilienkauf gut. Grafik: Postbank

ländlichen Regionen sind die Chancen zumeist wenigstens ausgeglichen.

IMMOBILIEN-PROFI BERICHT

90 % DER ARBEIT EINES MAKLERS IST UMSONST

In der Ausgabe 8/14 der Fachzeitschrift „Immobilien-Profi“ wurde die Arbeit eines Maklers genauer unter die Lupe genommen. Dabei wurden große und langjährig tätige Mak-

lerunternehmen bei der täglichen Arbeit begleitet. Analysen der Arbeit ergaben, dass der Makler 90% der normalen Tätigkeiten keinen entsprechenden Lohn erhält. Da ein Makler nur bei erfolgreichen Abschlüssen eine Provision erhält, sind viele Tätigkeiten umsonst.

Im Schnitt sind 14 Besichtigungstermine, 34 Emails und 77 Telefonate notwendig um eine Immobilie zu verkaufen. Hinzu kommen die Arbeiten für die Beschaffung der Objekte, das Immobilien-Marketing, die Aufbereitung der Unterlagen, sowie viele administrative Tätigkeiten.

se 500 Menschen sterben pro Jahr bei Feuern, über 70 % von Ihnen werden nachts im Schlaf vom Feuer getötet.

Für Neu- und Umbauten gilt dieser 01.01.2013, für bestehende Wohnungen bis zum 31.12.2017 in Schlafräumen, Kinderzimmern und Fluren, die zu Aufenthaltsräumen führen.



Tagtäglich gibt es in Deutschland Brände. Brände in unterschiedlichsten Dimensionen, angefangen bei Kellerbränden, über Fettbrände, Zimmerbrände bis hin zu kompletten Wohnungsbränden.

Eines haben diese Feuer gemeinsam:
Sie sind eine große Gefahr für Menschen. Schätzungswei-

VERANTWORTLICH

für den Einbau: Eigentümer
für die Betriebsbereitschaft: der unmittelbare Nutzer (Bewohner/Mieter) der Wohnung, es sei denn der Eigentümer übernimmt die Wartung.



FÜR MENSCHEN MIT GEFÜHL UND SINN FÜR DAS SCHÖNE

Wunderschönes Bauernhaus in landschaftlich toller Umgebung von Rosenheim

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

Aus einem alten und fast verlassenen 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.

In unserem Haus sind das keine Gegensätze sondern harmonisch

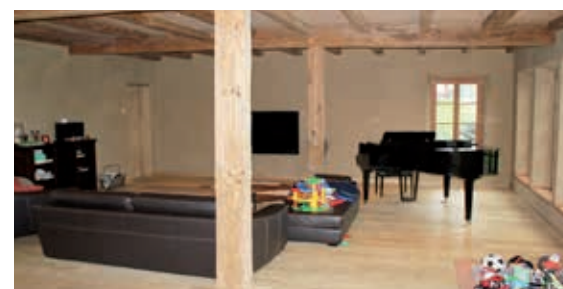
verbundene Kontrapunkte eines erfolgreich geplanten Wohnkonzeptes unserer Zeit.

Zur Historie:

Aus Alt wird Neu. Generationen wechseln. So auch hier.

Das ehemalige Wohnhaus, und der Stall wurden 2009 innen komplett entkernt und auf Rohbauniveau zurück gesetzt. Im Stall und in der Tene wurde die Bodenplatte erneuert. Beim Dach wurde fast alles erneuert und die Außenmauern sowie die Fenster sind ebenfalls neu.

So wurde aus einem alten Bauernhaus ein modernes und zeitgemäßes Anwesen nach neusten Energievorgaben.



Allein der Eingangsbereich bringt schon viele Menschen zum Staunen. Bevor Sie das Haus betreten, werden Sie von der einzigartigen Eingangstür begeistert sein.

Mit viel Handarbeit und fachlichem Geschick wurde aus einer alten Türe eine elegante Eingangstür mit moderner Technik zum Verlieben. Die bayerische Heimat und die Wurzeln der Bewohner sind nicht zu übersehen. Viel Holz wurde im Innenbereich liebevoll verbaut. Jedoch mit einer entsprechenden Leichtigkeit und Natürlichkeit, so dass es weder drückend noch schwer wirkt. Viel Wert wurde beim Bau auf die verwendeten Baumaterialien und einen ökologischen Aspekt gelegt. Fenster für ein Lebenlang, Balkon für die Ewigkeit und Fliesen aus der Vergangenheit.

Die Fenster sind aus Lärche, die Bodenbeläge wurden aus massiven (28mm) Eichendielen gefertigt und mit Holzwolle gedämmt. Die Fliesen in der Küche und im Eingangsbereich sind aus Jura-Natursteinen. Natürlich haben alle Böden eine angenehme und energiesparende Fussbodenheizung.

BEI ROSENHEIM

Wohnfläche	584 m ²
Grundstück	32.254 m ²
Zimmer	12
Baujahr	2010
Energiewerte	39,4 kWh
Energieträger	Wärmepumpe
Kaufpreis	auf Anfrage

Mehr erfahren!
Hier gelangen
Sie direkt zum
Online Exposé.



Wohnen mitten in der Stadt

Neubau von neun Wohnungen und zwei exklusiven Penthäusern

Das Haus wird Ende 2015 bis Anfang 2016 im modernen Stil und in solider Ziegelbauweise fertig gestellt.



**GROSSE
WOHNBEREICHE
MIT WINTERGARTEN**

Hell und freundlich:
Die meisten Wohnräume sind über 30 m² groß und verfügen über einen Wintergarten mit einem Zugang zum Balkon oder zur Terrasse.

Energieeffizient KFW 70 mit Fernwärme

Aufgrund der neuen Bauweise handelt es sich hier um ein KFW 70 Standard Haus. Somit sind die Energiekosten moderat.

Weiterhin können Sie sich viele Einbaumaterialien noch aussuchen. So zum Beispiel: Bodenbeläge, Türen oder Fliesen.

Kaufpreisbeispiele:

2 Zimmer Wohnung	74 m ²	Terrasse	292.500,- €
3 Zimmer Wohnung	87 m ²	Gäste WC	334.000,- €
3 Zimmer Dachgeschoss	101 m ²	Dachterr.	467.800,- €



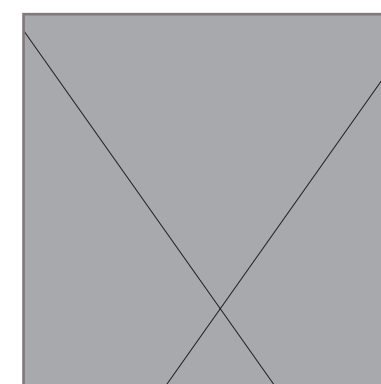
SELBSTVERSTÄNDLICH MIT GUTER AUSSTATTUNG

So erhalten zum Beispiel alle Bäder eine Dusche und eine Wanne. Noch wichtiger: Alle Bäder verfügen über ein Fenster.

Ihr neues Zuhause

Es entstehen neun elegante 2-3 Zimmer-Neubauwohnungen mit Lift, wunderbar hell und sonnig, mit großen Balkonen oder Terrassen mit Wohnflächen von 55 bis 111 m².

Die Erdgeschoss-Wohnungen erhalten eigene Gartenanteile. Zu jeder Wohnung gehört ein großer Kellerraum, ein Tiefgaragenstellplatz, in einer erholsam naturnahen und sehr zentrumsnahen Wohnlage!



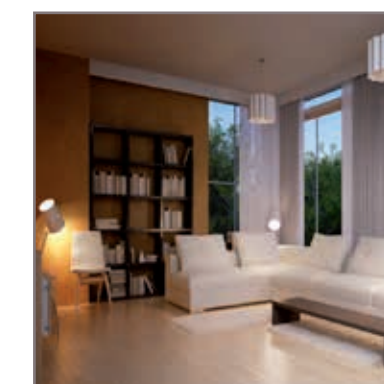
Mitten in der Stadt - an der Mangfall

Zentral zu Fuss: Einkaufsmöglichkeiten für den täglichen Bedarf sind nur 2-3 Gehminuten vom Haus entfernt. Schnell draußen: Die Autobahn erreichen Sie in nur 5 Minuten. Erholung im Landesgartenschau Gelände. In nur 5 Minuten in die City.



Eigene Gartenanteile - ideal für Familien

Es gibt mehrere Wohnungen im Erdgeschoss die ideal für Familien geeignet sind. Denn alle EG Wohnungen erhalten einen schönen Gartenanteil.



Eine wunderbare Ausstattung

Als Bodenbeläge werden schöne Fliesen und ein toller Parkett für Sie verlegt. Bodentiefe Wintergärten, Gäste-WC's, große helle Küchen, Balkone mit Edelstahlgeländer und viele Wohnungen verfügen über einen Bergblick.



ZWEI VON DREI VORFÄLLIGKEITSENT- SCHÄDIGUNGEN SIND ZU HOCH

Wer seinen Immobilienkredit vorzeitig zurückzahlen will, muss die Bank entschädigen. Doch in zwei Drittel der Fälle war diese Entschädigung zu hoch ausgefallen, bemängeln die Verbraucherzentralen.

Zahlen Haus- oder Wohnungseigentümer einen Immobilienkredit vorzeitig zurück, fordern Banken nach Meinung von Verbraucherschützern häufig zu hohe Sonderzahlungen. Die Höhe der sogenannten Vorfalligkeitsentschädigung habe 2007 und 2008 bei 4 Prozent des abgelösten Restkapitals gelegen, 2012 und 2013 aber bei 11 Prozent, teilten die Verbraucherzentralen und deren Bundesverband (vzbv) am Montag in Berlin unter Verweis auf eigene Analysen mit. Das liege nicht allein an dem Niedrigzinsniveau, sondern auch an den Berechnungsmethoden der Institute. Nach eigenen Angaben haben die Verbraucherschützer bei ihrer Analyse von rund 3000 Fällen die Forderungen der Banken mit dem verglichen, was sie für gerechtfertigt halten. Dabei stützten sie sich demnach unter anderem auch auf die Rechtsprechung zu diesem Thema.

schädigung fest, in 20 Prozent der Fälle eine Abweichung von mehr als 20 Prozent und in zwölf Prozent von mehr als 30 Prozent.



Eine Vorfalligkeitsentschädigung ist der Betrag, den eine Bank von einem Schuldner verlangen kann, wenn ein für eine sehr lange Laufzeit vereinbarter, festverzinsten Immobilienkredit vor dem eigentlichen Zieldatum zurückgezahlt wird. Sie wird damit für die Verluste entschädigt, die ihr durch diese Änderung der Geschäftsgrundlage entstehen. Anlass für eine solche Situation kann etwa sein, dass Kunden ihre Immobilie verkaufen und mit der Summe den Kredit tilgen wollen.

Veränderungen im Zinsniveau beeinflussen den Schaden der Bank durch eine vorzeitige Rückzahlung. So kann sie das früher als geplant wieder verfügbare Geld aufgrund der stark gesunkenen Zinsen aktuell nur zu einem niedrigeren Zinssatz wieder neu verleihen. Im Vergleich zur ordnungsgemäßen Fortführung des Vertrags durch den Kunden bis zum Ende entgeht ihr also Geld. Das fließt in die Berechnung der Entschädigung ein.

Die Verbraucherschützer stellten bei ihrer Analyse in 40 Prozent der untersuchten Fälle eine Differenz von mehr als 10 Prozent zwischen den Bankforderungen und ihren eigenen Berechnungen zur Höhe der Vorfalligkeitsent-

„Das Ergebnis ist eklatant. Zwei Drittel der Vorfalligkeitsentschädigungen sind überhöht“, erklärte Dorothea Mohn vom Verbraucherzentrale Bundesverband. Die veränderten Zinsbedingungen seien nicht allein für dieses Ergebnis verantwortlich. Ursächlich dafür sei außerdem „die Art der für den Verbraucher ungünstigen Berechnung seitens der Bank“, ergänzte sie.

Die Verbraucherschützer warfen den Kreditinstituten dabei kein unrechtmäßiges Handeln vor. Die Höhe der Vorfalligkeitsentschädigung sei „nur unzulänglich reguliert“, erklärten sie. Sie forderten daher Vorgaben für eine standardisierte Berechnung der Forderungen der Banken, die diese auf höchstens fünf Prozent der vorzeitig zurückgezählten Kreditsumme begrenzen. „Die Regeln für die Berechnung von Vorfalligkeitsentschädigungen müssen endlich eindeutig, transparent und fair werden“, forderte Mohn.

Quelle: AFP

ROSENHEIM INNENSTADT

■ Gut vermietete 2 Zimmer Wohnung in der Innenstadt

Wohnfläche	59 m ²
Mieteinnahme	550,- kalt
Zimmer	2
Baujahr	1999
Energiewert	79,4 kWh
Träger	Fernwärme
Kaufpreis	175.000,- €

Hier handelt es sich um Wohnungen im „Betreutem Wohnen“. Dies sind ganz normale Wohnungen die an Senioren oder leicht behinderte Menschen vermietet sind.

Die Mietverträge laufen unbefristet und sind auf eine langfristige Mietdauer ausgelegt. Dadurch hat der Anleger folgende Vorteile die sich von anderen Immobilieninvestitionen unterscheiden:

1. Sichere und kalkulierbare Mieteinnahmen- kaum Mietausfall aufgrund der Rentenzahlungen der Mieter.
2. Langfristige Mietverträge mit wenigen Mieterwechseln.
3. Keine Arbeit, da eine Miet- und Hausverwaltung vorhanden ist.



NUSSDORF AM INN

■ Ein Haus das Sie bezaubern wird. Freistehendes Einfamilienhaus in wunderbarer Lage!

Wohnfläche	129 m ²
Grundstück	1.200m ²
Zimmer	4
Baujahr	1975/1995
Energiewert	142 kWh
Träger	Ölheizung
Kaufpreis	445.000,- €



Ungewöhnlich, ländlich, gemütlich, familiär- kein Haus von der Stange. So lässt sich dieses Objekt in wenigen Worten trefflich beschreiben. Es handelt sich um eine Immobilie die sich außerhalb von Nussdorf in einem kleinen Weiler befindet. Umgeben von 2-3 Häusern ist der Ausblick in die Berge oder in das Innental klasse. Vor vielen, vielen Jahren war das Haus ein Austragshäusl und wurde immer wieder aufgestockt und renoviert. So sind mittlerweile vier schöne Zimmer, eine Wohnküche, zwei Bäder, drei Kellerräume und mehrere tolle Balkone vorhanden. Im Wohnzimmer steht zudem ein gemütlicher Ofen.

Zum Haus gehört ein rund 1.200 m² großes Grundstück und zwei Stellplätze. Der Zustand des Hauses ist recht gut.

ROSENHEIM - NEUBAU EFH

In Rosenheim Happening entsteht ein neues EFH mit 153m² Wfl. mit 5 Zimmern, Garage, Vollkeller, 380m² Grund, super Ausstattung mit Parkett, tolle Türen, großer Sonnenbalkon mit Wahnsinn-Bergblick, enorm günstige Nebenkosten, Wärmepumpe und PV-Anlage, 18,5 kWh/(m²*a) **KP: 598.000,- € Provisionsfrei**



IMMOBILIEN ZUM KAUFEN



ASCHAU IM CHIEMGAU

Uriges Zweifamilienhaus in sonniger Lage; Erdgeschoss mit 3 Zimmer, Küche, Bad, Terrasse, 72m², noch vermietet für 500,- kalt; 1. Obergeschoss: 66m², 3 Zimmer, Küche, Bad, Balkon, frei, 604m² Grund, 2 Garagen, viele Abstellmöglichkeiten, pflegeleichter Garten mit Freisitz und Blick auf die Burg, schöne Lage, Bergblick, Ölheizung, 165 kWh/(m²*a), **Kaufpreis: VB 475.000,- €**

IMMOBILIEN ZUM MIETEN



BAD AIBLING

Charmante, pfiffige 3,5 Zimmer Wohnung in ruhiger und schöner Lage, 90 m², TOP Schnitt, 1.OG., ordentliches, gepflegtes Haus Südbalkon, Einkaufen ums Eck, guter Zustand inkl. Garage, Ölheizung 155 kWh/(m²*a) **Kaltmiete: 700,- € zzgl. NK+Prov+Kautions**



ROSENHEIM - HAPPING

Erstbezug! Elegante 4-Zimmer Wohnung in schöner Lage, 125m² Wohnfläche, super Bad mit DU+Wanne+Fenster, toller Balkon mit Bergblick, enorm helle Wohnung, 59,1 kWh/(m²*a) inkl. Stellplatz, **Kaltmiete: 1.190,- € zzgl. NK+Prov+Kautions**



STEPHANSKIRCHEN

Gut renovierte 3 Zimmer Wohnung in ruhiger Lage von Schlossberg. 85 m² Wohnfläche mit Balkon, Einzelgarage, Parkett und Keller. Guter Zustand, sofort bezugsfrei, Baujahr 1989, Ölheizung 162 kWh/(m²*a) **Kaltmiete: 660,- € zzgl. NK+Prov+Kautions**



ROSENHEIM - AICHERPARK!

Große Gewerbefläche für viele Nutzungsbereiche. Zum Beispiel: Büro, Fitnessstudio, Verkaufsflächen, Lager, Spielhalle, uvm. Gesamtfläche 1.200 m², verschieden aufteilbar, Miete: 5.500,- €; 2. Fläche: 120 m² im EG mit Schaufenster: **Mietpreis: 890,- € zzgl. NK+Prov+Kautions**



SCHECHEN - DOPPELHAUSHÄLFTE

Elegante und fast neue DHH (2004) mit 130 m² Wohnfläche in ruhiger und sonniger Lage, 4 Zimmer, kleiner Balkon, schöner Garten (470m²) Keller, 2 Garagen, Ölheizung, Ausweis in Bearbeitung, TOP Zustand, komplett renoviert, zum 01.07.2015, **Kaltmiete: 1.150,- € zzgl. NK+Prov+Kautions**



PRIVAT ODER MIT MAKLER?



Eines der größten Probleme für jeden Immobilienbesitzer ist die realistische Einschätzung und die Ermittlung des derzeit marktgerechten Verkaufspreises für seine Immobilie. Selten werden überbewertete Immobilien verkauft. Im Laufe der Vermarktung entsteht eine gewisse Unsicherheit. Dies führt zu teilweise mehreren Kaufpreisreduzierungen. Und am Ende wird die Immobilie unter Wert verkauft.

Bei einem Privatverkauf ist es wichtig, sich zu überlegen, wie viel Zeit Sie für den Verkauf der Immobilie aufbringen möchten, vor allem auch aus familiärer oder beruflicher Sicht. Bei einem Aufkommen von teilweise 20 Anrufern am Tag nimmt dies viel Zeit in Anspruch. Weiterhin sollte man sich im Klaren sein, dass die gesamte Vermarktung 3.000 Euro bis 8.000 Euro kosten kann. Sollte der Verkauf durch den Eigentümer nicht realisiert werden, ist ein erster Vermögensverlust sehr realistisch.

Viele Makler kontaktieren Sie mit dem Vorwand einen guten Interessenten für Ihre Immobilie zu haben oder eine große Kundenkartei. Beim Gespräch vor Ort werden Fotos gemacht und nach Grundrissen gefragt. Wenige Zeit später wird Ihre Immobilie ohne Ihr Wissen und ohne Auftrag ins Internet gestellt.

Diese sogenannten „Einschleicher“ veröffentlichen Ihre Immobilie parallel und versuchen nur ein weiteres Immobilienangebot in ihrer Kartei zu führen. Ein Verkaufserfolg über einen solchen Makler ist selten. Fasst immer führt dieses Vorgehen in eine Sackgasse – und zu einer Wertminderung.

Sollten Sie einen Makler beauftragen, erkundigen Sie sich u.a. genau nach seinen Qualifikationen, seinen Marketing – und Tätigkeitsmaßnahmen und verpflichten Sie ihn vertraglich dazu, bestimmte Aktivitäten durchzuführen.

Dies können unter Anderem 10 Anzeigen in der Tageszeitung sein, vier Schautage, ein Bieterverfahren oder fünf Flyeraktionen mit jeweils 10.000 Flyern. Sie werden feststellen, dass die meisten Makler hierzu nicht in der Lage sind.

Ein Hauptgrund für eine Minderung des Kaufpreises ist ein unzureichendes Verkaufsmarketing. Bei einer „normalen Immobilie“ sind nahezu 100 Kundenkontakte notwendig. Um diese Kontakte zu generieren bedarf es einer Vielzahl von Aktivitäten. Es reicht bei weitem nicht aus, die Immobilie in den bekannten Internetportalen

darzustellen. Hier kann es eine lange Zeit dauern bis Sie einen Käufer finden.

Machen Sie sich bewusst, dass der Weg bis zum erfolgreichen Verkauf mit unterschiedlichen Stolpersteinen gepflastert ist, denen Sie ausweichen sollten. Machen Sie sich auch klar, dass der Verkauf einer Immobilie nichts mit dem Verkauf eines Gebrauchtwagens oder eines Möbelstücks gemein hat.



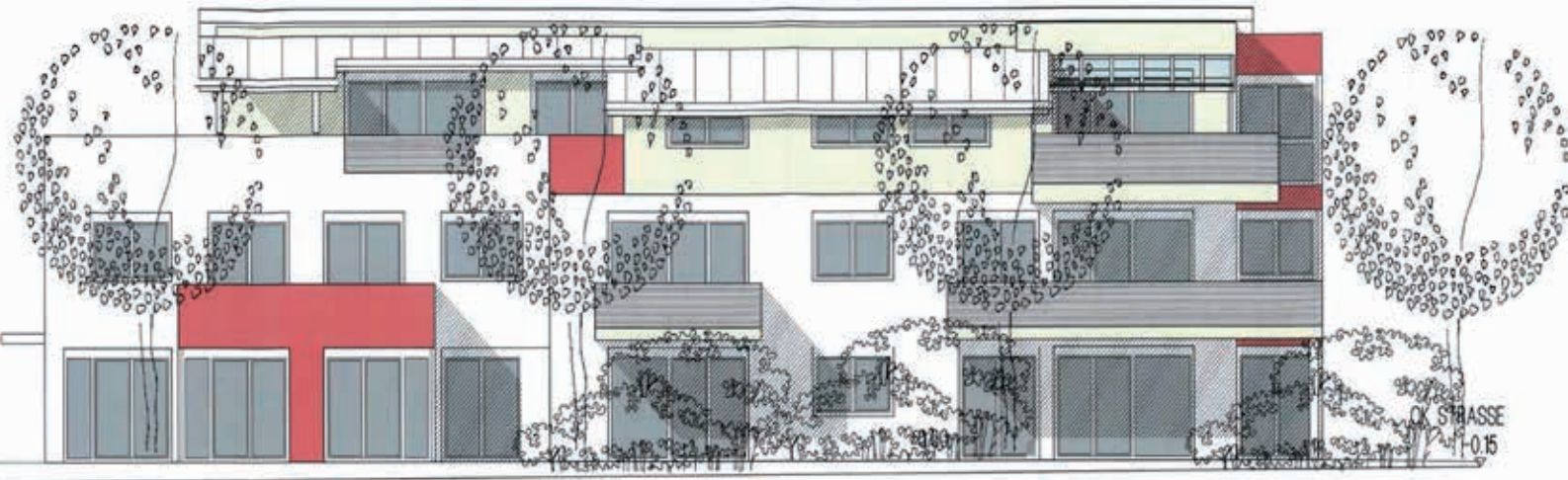
Sie können beim Immobilienverkauf also auf keine persönliche Erfahrung zurückgreifen.

Was können Sie tun?

Informieren Sie sich umfassend. Überlegen Sie sich die Vor – und Nachteile bei einem Privatverkauf. Wenn „Privat“ – dann richtig. Ermitteln Sie den Kaufpreis nicht nach Ihren Bedürfnissen. Prüfen Sie fünf bis acht Makler und stellen Sie ihnen 10 gute Fragen. Vergleichen Sie. Sie werden schnell feststellen, dass es große Unterschiede gibt. Vereinbaren Sie schriftlich einen konkreten Leistungskatalog (was unternimmt der Vermittler für Sie) mit dem Makler.

Günther Link

NOCH 3 NEUBAUWOHNUNGEN IN ROSENHEIM



Rosenheim Happing

Ihr neues Zuhause ist ein schickes und elegantes Neunfamilienhaus mit Lift, wunderbar hell und sonnig, mit großen Terrassen und eigenem Garten am Wohnzimmer. Dazu gehören ein großer Kellerraum und eine Tiefgarage. Sie werden in einer erholungsam naturnahen und sehr zentrumsnahen Wohnlage wohnen und können den ganzen Tag den herrlichen Natur- und Bergblick genießen!

Die neun 2 - 3 Zimmer-Eigentumswohnungen bieten Ihnen Wohnflächen von 61,5 m² bis zu 107 m² und verteilen sich in dem neuen Wohnhaus auf drei Etagen. Das Haus wird Mitte 2016 im modernen Stil und in solider Ziegelbauweise fertig gestellt werden.

Für die Heizung wird Fernwärme verwendet. Fast alle Wohnungen haben eine kleine Diele mit ausreichend Platz für die Garderobe. Als

Bodenbeläge wurden schöne Fliesen und ein toller Parkett für Sie verlegt.

Die Wohn-Essbereiche mit den Küchen sind mit Flächen von ca 29 m² bis 47 m² äußerst großzügig konzipiert. Der Blick in Ihr Wohnzimmer macht Freude! Die großen Fensterflächen und die Fenstertüren nach Süden zum Balkon oder zur Terrasse bringen den ganzen Tag über viel Licht und Sonne in die Räume und sorgen dafür, dass diese Räume lichtdurchflutet sind.

Egal ob vom Essplatz oder vom Couchbereich aus, genießen Sie den schönen Blick hinaus zum Garten, in die Sonne und ins Grüne! Die Größen der Wohnzimmer bieten Ihnen eine Vielfalt an Stellmöglichkeiten. Alle Schlafzimmer verfügen über eine Fläche von mindestens 12 m², die Kinderzimmer, so vorhanden, über eine Fläche

von mindestens 10 m² und bieten somit eine praktikable Aufteilung, die äußerst flexibel stellbar ist.

Die eleganten Badezimmer sind mit einer Dusche und einer Wanne ausgestattet und verfügen über ein Fenster. Die Fliesen sind weiß getönt. Alle Wohnungen, mit Ausnahme von Wohnung Nr. 3, bieten außerdem ein Gäste-WC.

Die Gartenflächen betragen 40-126 m². Zu den Wohnungen gehören Kellerräume, von 5,5 m² bis ca. 9,5 m². Ein Tiefgaragenstellplatz ist für Sie reserviert. Dieser kostet 16.000,- €.

Alle Bodenbeläge, Türen und die Armaturen können Sie sich noch nach Ihrem Geschmack aussuchen. Hierzu dient Ihnen unsere Baubeschreibung als Richtwert.



Daten:

Wohnflächen	61,5 - 107 m²
Grundstücke	40,0 - 126 m²
Zimmer	2-3
Baujahr	Mitte 2016
Energiewert	65,2 kWh
Energieträger	Fernwärme
Kaufpreise	264.500,- bis 419.000,- €
Provision	ohne Käuferprovision



Die Wohnlage

Die Wohnlage ist selten und wunderbar. Ruhig, sonnig und hell. Das Haus wird im Ortsteil Happing gebaut. Wiesen, Fahrradwege und die Happinger Seen befinden sich praktisch ums Eck. Einkaufsmöglichkeiten sind jede Menge vorhanden. Ein Kindergarten sowie die Grundschule sind fußläufig innerhalb weniger Minuten zu erreichen. Ebenso ist der Weg nach Süden, etwa zur A8 ein kurzer Weg. Vom Obergeschoss haben Sie einen wunderbaren Blick in die Berge!!!



NUR 3 KM ZUM CHIEMSEE, 200M ZUR ALZ

■ Truchtlaching, seltener Bungalow mit tollem Grund



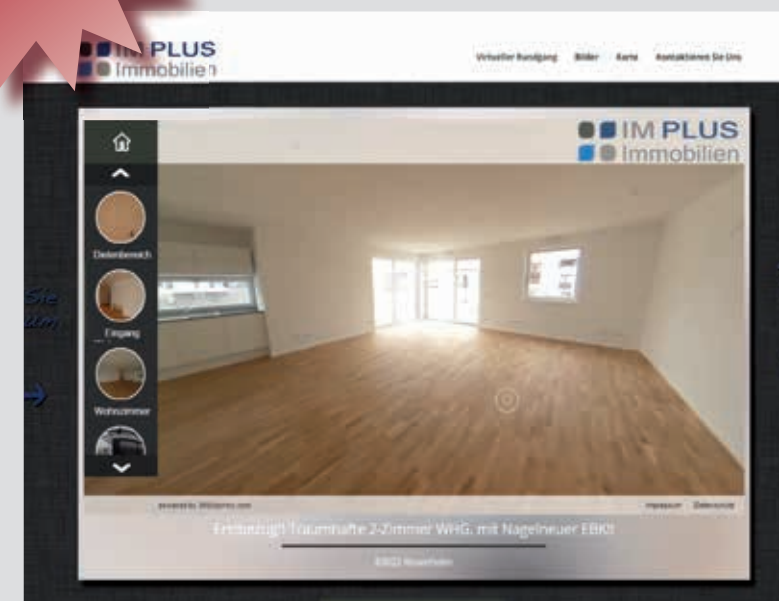
Wohnfläche	144 m²
Grundstück	1.438 m²
Zimmer	4
Baujahr	1974
Energiewert	179,4 kWh
Träger	Ölheizung
Kaufpreis	419.000,- €

Außergewöhnlich, einzigartig aber älter. Kein Haus von der Stange – ungewöhnlich in der Aufteilung und in der Nutzung. Zu den großen Stärken dieses Hauses gehören zum einen die Aufteilung und zum anderen die auffallende Helligkeit, die sich in den einzelnen Räumen widerspiegelt. Fast alle Zimmer sind vom geräumigen Flur aus begehbar und auffallend großzügig, was bedeutet, dass man viele und vor allem gute Stellmöglichkeiten hat! Durch die großen Fensterflächen im Süden kommt viel Licht in die Räume.

Virtuelle Immobilienrundgänge

NEU

- ✓ Interessenten sparen sich viel Zeit.
- ✓ Ihre Wunsch-Immobilie bequem von zuhause aus besichtigen.
- ✓ Vermieter und Verkäufer präsentieren ihre Immobilie erheblich realistischer!



Einfache Navigation mit der Maus oder auf dem Tablet.

Entscheiden Sie zuhause - ob sich ein Besichtigungstermin lohnt.

Wie ist der Blick vom Balkon? Kein Problem - erkennen Sie die Nachbarschaft.

Entdecken Sie alle Details der Immobilie in wenigen Minuten. Mit Zoom und aus allen Blickwinkeln.



Beispielvideo

Auch hier greift unser hervorragendes Netzwerk. Über uns erhalten Sie den Energieausweis, günstige Angebote für Ihre Wohnungsauflösung oder Entsorgung Ihrer alten Möbeln.

Prüfung aller wichtigen Unterlagen

Bevor es losgeht, sollten alle wichtigen Unterlagen geprüft werden. Es hilft nichts, wenn wir Ihre Immobilie vermarkten, beim Notar sitzen und dann feststellen, dass vielleicht Ihr Nachbar ein Vorkaufsrecht hat und nur darauf gewartet hat, dass Sie endlich bereit sind zu verkaufen. Oder vielleicht wurden in einer Teilungserklärung Vereinbarungen getroffen, die das Wohnen für einen zukünftigen Käufer nahezu unmöglich machen.

Wir prüfen vor jedem Verkauf einer Immobilie ob ein Verkauf zu akzeptablen Umständen auch möglich ist. Nicht zuletzt besorgen wir den neuen Energieausweis, der im Mai 2014 Jahres zur Pflicht wurde.

Digitalfotos und Videos in High- Definition

Zur späteren Präsentation in den Medien fotografieren wir Ihre Immobilie von innen und aussen um möglichst aussagekräftige Bilder zeigen zu können. Sehr schnelle Verkaufserfolge konnten wir mit der Produktion von Objektvideos erzielen.

Einsatz eines Flugroboters

Je nach Objekt eignen sich auch Video- oder Fotoaufnahmen aus der Luftperspektive.

Unser professionelles Equipment beinhaltet auch einen Flugroboter mit Digitalkamera für solche Aufnahmen, selbstverständlich ebenfalls in High-Definition (HD).

Erstellung des Exposés

Zur Weitergabe von detaillierten Informationen an Interessenten erstellen wir ein Exposé Ihrer Immobilie. Hier werden alle wichti-

gen Daten, Beschreibungen, Ausstattungsmkmale, Fotos und Grundrisse übersichtlich zusammengestellt. Wichtig ist uns eine emotionale Beschreibung.

Schaltung von Zeitungsanzeigen

Während der Vermarktungsdauer schalten wir eine zuvor vereinbarte Anzahl von Zeitungsanzeigen in den regionalen Zeitungen Ihrer Stadt oder Ihrer Gemeinde. Unsere Anzeigen sind gerahmt und erscheinen mit Foto. Ein Korrekturabzug kann Ihnen zur Prüfung vorab zugesendet werden. Aktuell schalten wir große Doppelseiten im „Rosenheimer Journal“.

Mailingaktion an unsere Suchkunden

Sobald Ihre Immobilie bei uns im Bestand ist, filtern wir die Suchanfragen unserer Kunden und senden diesen das Exposé Ihrer Immobilie per E-Mail oder per Post zu. Wenige Tage später erfolgt eine telefonische Nachfrage zum Interesse.

Verteilung von Nachbarschaftsflyern

Oft sind Nachbarn die besten Interessenten für die Immobilie. Die Nähe zu Familienmitgliedern und den sich daraus ergebenden Vorteilen können ein Kaufargument sein.

Präsentation Ihrer Immobilie in den Immobilienportalen

Zur Vermarktung im Internet präsentieren wir Ihre Immobilie in den wichtigsten Immobilienportalen wie z. B. Immobilienscout24.de oder Immowelt.de. Auch unseren Nachbarn im grenznahen Österreich bieten wir Ihre Immobilie an.

Damit Ihre Nachbarn auch rechtzeitig vom Verkauf Ihrer Immobilie erfahren, verteilen wir Flyer mit den Objektdaten und Fotos.

Social Networking

Auch auf diesen Zug sind wir seit Jahren erfolgreich aufgesprungen. Alle unsere Angebote werden bei Facebook, Goggle+ und Twitter angeboten.



Anbringung von Verkaufsschildern- oder Planen

Je nach Objekt eignen sich Verkaufsschilder- oder Planen hervorragend als zusätzliches Marketingtool. Besonders an viel befahrenen Straßen oder in Innenstädten macht das Sinn.

360° Rundgänge

Wir führen bei einigen Immobilien videoähnliche und detailgetreue Rundgänge durch. Dabei ist es möglich das Objekt erheblich besser zu erkennen.

Durchführung von Schautagen

Schautage werden in der Regel bei leeren oder freien Immobilien durchgeführt und sind hoch effektiv. Hierbei können Interessenten frei zum Termin erscheinen und die Immobilie ungezwungen besichtigen. Meist kommen viele Kunden auf einmal zur Besichtigung, was einen gewissen Verknappung des Objektes erzeugt.

Besondere Werbeformen

Wir lassen uns immer etwas Neues einfallen, um auf Ihre Immobilie aufmerksam zu machen. Zuletzt war das Plakatwerbung in der Innenstadt und die Vorstellung einzelner Immobilien im Rosenheimer Journal.

Terminierung und Durchführung der Besichtigungen

Hat ein zukünftiger Käufer Interesse an einer Besichtigung der Immobilie, so vereinbaren wir nach Überprüfung der Kontaktdaten einen Termin. Da viele Menschen berufstätig sind und an Wochentagen wenig Zeit haben, stehen wir auch an den Wochenenden dafür zur Verfügung! In der Regel führen wir die Besichtigungstermine alleine durch.

Wenn Sie möchten, führen wir die Preisverhandlungen für Sie

An einem gut ermittelten Preis ist schwer zu rütteln. Alle eventuellen Nachteile wurden bereits im Vorfeld bei der Preisfindung berücksichtigt. Sollte einmal doch ein Käufer versuchen den Preis neu zu verhandeln, übernehmen wir gerne diesen Part für Sie. Auch hier profitieren Sie von unserer Erfahrung.

Vermittlung einer günstigen Finanzierung

Oft benötigen Käufer von Immobilien eine günstige Finanzierung. Wir arbeiten mit mehreren Finanzierungsexperten seit Jahren erfolgreich zusammen und können gerne die Kontakte herstellen.

Maßnahmen zur Vorbereitung des notariellen Kaufvertrags

Ist ein Käufer gefunden, muss der Verkauf von einem Notar beglaubigt werden. Wir treffen alle Maßnahmen zur Vorbereitung und können in kurzer Zeit einen Termin reservieren. Sie erhalten einen Entwurf des Kaufvertrags vorab zur Prüfung.

Begleitung beider Parteien zum Notar

Sie werden von uns zur Beurkundung beim Notar begleitet. Somit können Sie sich bei eventuellen Änderungen des Kaufvertrags vor Ort oder bei speziellen Fragen direkt an uns wenden.

Ermittlung eines realistischen und marktgerechten Verkaufspreises

Bei der Ermittlung des Verkaufspreises spielen viele Faktoren eine Rolle. Liegt die Immobilie an einer befahrenen Hauptstraße oder ist sie langfristig vermietet? Wie ist der Zustand? Gibt es Renovierungsschau oder steht eine Sanierung an? Wir ermitteln für Sie einen realistischen Verkaufspreis (Verkehrswert), der der momentanen Marktsituation gerecht wird. Unsere Branchenkenntnisse und Erfahrungen auf dem regionalen Immobilienmarkt sind hier ein großer Pluspunkt für Sie.

9 SCHRITTE.....START..... ZU IHRER IMMOBILIE

1 Ihre Vorstellungen und mögliche Kompromisse

Natürlich wissen wir, dass Sie wahrscheinlich nicht allzu oft in ihrem Leben eine Immobilie erwerben werden. Stellen Sie sich deshalb folgende Fragen bei der Suche:

- Was können wir uns wirklich leisten? (Beachten Sie den Punkt: Finanzierungsscheck)
- Was und wo suchen wir? (Größe, Neubau, Altbau, Stadt, Stadtteil, Art der Immobilie)

Wenn Sie mehrere Immobilien besichtigt haben, mind. 4-5, wird Ihnen schnell klar, dass die Suche ein dynamischer Prozess ist und sich die Kriterien schnell ändern können. Aus diesem Grund ist Kompromissbereitschaft unumgänglich.

3 Exposé und Unterlagen

Sorgen Sie dafür, dass Sie vor der Besichtigung alle wesentlichen Informationen zur Verfügung haben.

Prüfen Sie, ob diese Immobilie Ihren Vorstellungen entspricht, bevor Sie eine Besichtigung vereinbaren. Sprechen Sie ggf. mit dem Makler ausführlich am Telefon über die Immobilie. Lassen Sie sich, bei Interesse, alle notwendigen Unterlagen aushändigen.

5 Vorbereitung des Kaufvertrages

Die persönlichen Daten aller Beteiligten werden an das Notariat weitergeleitet. Das Notariat erstellt einen Entwurf, den der Makler nach Korrektur an alle Beteiligten weiterleitet. Hier kommt es i.d.R. zu Rückfragen.

Hier werden alle Fragen beantwortet, da ein Notar die Verpflichtung hat, den Vertrag Wort für Wort zu verlesen. Nur wenn alle Fragen beantwortet wurden und alle zufrieden sind, wird der Vertrag unterschrieben, daher macht es keinen Sinn im Vorfeld nervös zu werden.

Bereiten Sie sich auf diesen Termin vor, in dem Sie jede Frage auf dem Entwurf notieren bzw. kennzeichnen.

6 Kaufpreis

Der Kaufpreis ist erst fällig, wenn der Notar Sie dazu auffordert. Dies wird im Kaufvertrag vereinbart.

Auf keinen Fall bezahlen Sie bevor die Auflassungsvormerkung im Grundbuch eingetragen ist.

2 Finanzierungsscheck

Sie sind am Kauf einer Immobilie interessiert und haben sich bereits verschiedene Immobilien angeschaut? In der nachfolgenden Grafik haben wir Ihnen alle wesentlichen Punkte aufgeführt, die Sie beim Kauf einer Immobilie beachten müssen.

Gehen Sie zu einer Bank oder einem unabhängigen Finanzierungsberater und lassen Sie sich genau berechnen, welche Finanzierungshöhe für Sie beim Kauf einer Immobilie möglich ist. Erst dann beginnen Sie sich nach geeigneten Immobilien. Informieren Sie sich bei uns, wir kennen gute Bankberater. Sie benötigen dazu vorab folgende Unterlagen:

- Die letzten 3 Gehaltsabrechnungen, Vermögensnachweise (alle Guthaben), evtl. Kreditverträge, die letzten beiden Steuerbescheide

Zusätzlich bei Selbstständigen:

- Aktuelle BWA, BWA vom letzten Jahr bzw. GuV des letzten Jahres, die letzten beiden Bilanzen bzw. GuV.

4 Die Besichtigung

Die erste Besichtigung der Immobilie verschafft Ihnen einen ersten Eindruck und soll klären, ob Sie diese kaufen wollen oder aber sich nicht weiter mit dieser Immobilie beschäftigen wollen.

Was ist eine Open House-Besichtigung? Hier haben Sie die Gelegenheit eine Immobilie entspannt und ohne Druck zu besichtigen.

Allerdings nicht alleine, sondern mit anderen zusammen und zur gleichen Zeit. Immer mehr Makler bieten dies an. Achtung! Da mehrere Interessenten besichtigen, sollten Sie bei Gefallen zügig agieren und nicht lange warten. Meistens sind solche Angebote schnell verkauft.

7 Kosten beim Kauf einer Immobilie

Notar- und Gerichtskosten, sowie die Grunderwerbssteuer sind nach Abschluss des Kaufvertrages zur Zahlung fällig. Sie erhalten nach und nach entsprechende Rechnungen. Wenn Sie eine Maklerprovision zu zahlen haben, ist die Provision fällig, wenn der Vertrag rechtskräftig zustande gekommen ist. Dies ist mit der Unterschrift unter dem Kaufvertrag der Fall. Sie werden vom Makler eine Rechnung erhalten, die i.d.R. bei Erhalt zur Zahlung fällig ist. 1,55% Notar- u. Gerichtskosten, 3,5% Grunderwerbssteuer, 3,57% inkl. MwSt. Makler.

8 Die Kaufpreiszahlung

Vor der Zahlung des Kaufpreises, muss der Notar einige Punkte erledigen. Dazu gehören im Einzelnen:

- Löschung bestehender Grundschulden, damit Sie lastenfreies Eigentum erwerben können
- Einholung einer Vorkaufsrechtsverzichtserklärung durch die Stadt oder die Gemeinde (nichts Besonderes, aber jede Stadt und Gemeindefrat hat ein Vorkaufsrecht. Ein Verwaltungsakt)
- Räumung der Immobilie (prüft nicht der Notar, sondern der Makler mit Ihnen).

9 Räumung, Zahlung und Übergabe

Erst wenn der Verkäufer geräumt hat, zahlen Sie den Kaufpreis. Wenn Sie dann den Kaufpreis gezahlt haben, erhalten Sie im Anschluss die Schlüssel und die Zählerstände werden festgehalten.

Diese werden dann an die Versorger weitergeleitet. Diese gehört zum Objekt und geht auf den Käufer über. Sie haben ab Eintragung in das Grundbuch 4 Wochen Zeit die Wohngebäudeversicherung zu kündigen.

MEHR ALS 1.400

erfolgreich vermittelte Immobilien in 19 Jahren



WIR SUCHEN FÜR UNSERE KUNDEN

schöne Einfamilienhäuser, Villen, Doppelhaushälften und verschiedene Wohnungen im gesamten Landkreis von Rosenheim, dem Chiemgau und dem Bereich Richtung München zum Verkauf aber auch zur Vermietung. Wir verfügen über 3.200 solvente Kunden die dringend eine Immobilie suchen.

FREUDE AM WOHNEN IDEEN FÜR VERÄNDERUNGEN BLICKE AUF SCHÖNES

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.

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>



Günther Link

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

08031/22 036 10
08031/22 036 113
0177 /25 937 80
g.link@implus-immobilien.de



Markus Fischinger

*Makler für den Verkauf und die
Vermietung*

08031/22 036 112
08031/22 036 113
0162 /41 848 49
m.fischinger@implus-immobilien.de



Elisabeth Mindt

*Sekretariat und
Buchhaltung*

08031/22 036 111
08031/22 036 113

info@implus-immobilien.de

Impressum ■ Leben und Wohnen mit Immobilien erscheint 2 x im Jahr und ist kostenlos. ■ Herausgeber dieses Magazins ist die Firma IM PLUS Immobilien GmbH, Kunstmühlstr. 17 in 83026 Rosenheim ■ Fotos: Fotolia.com und Objektfotos des Eigentümers. ■ Alle Text- und Bildrechte liegen beim Eigentümer und Herausgeber. ■ Die Veröffentlichung - auch nur auszugsweise - in anderen Print-, Online-, und Offlinemedien bedarf der Genehmigung.

