

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  
4/2015

**RATGEBER**

**KENNEN SIE LABO?**

**ZINSEN LANGFRISTIG SICHERN**

**WER DEN MAKLER BEZAHLT**

**DAS NEUE BESTELLERPRINZIP**

**DIE SUCHE -**

**EIN IMMOBILIENTAGEBUCH**

**WARUM IST IMMOBILIEN-  
MAREKTING SO WICHTIG**

Report:

**Vorsicht bei der  
Maklerwahl!**

**DER WEG ZUM  
TRAUMHAUS!**

**TREND HOME STAGING**

**EINE IMMOBILIE  
VORHER UND NACHHER**

**KOSTENLOS ZUM MITNEHMEN**

Alle aktuellen Immobilienangebote unter  
[www.implus-immobilien.de](http://www.implus-immobilien.de)



## Leben in Aschau im Chiemgau Bildschönes Haus für große Familien



*Stolz steht es da! Ein Haus umgeben von wunderschönem Grün, Natur pur ... liebevoll gärtnerisch gestaltet und gepflegt. Das Haus macht einen einladenden Eindruck. Es wartet auf eine junge Familie, die sich hier wohlfühlen wird.*

Das Haus hat gute Energiewerte, aber auch die gute Energie seiner letzten Bewohner getankt. Das werden Sie spüren, wenn Sie das Haus betreten. Es ist eines der Häuser, in denen man sich spontan wohl fühlt, finden wir: tolle Zimmer, ein gemütlicher Kachelofen für den kalten Winter und eine wundervolle Sonnenterrasse für das Frühstück am Morgen.



Wohnzimmer mit über 50 m<sup>2</sup>



Das Erdgeschoss hat zwei bis drei Zimmer: ein großes Wohnzimmer (51 qm) mit sonnigen Fenstern nach Osten und gegenüber einen schönen Ess-Küchenbereich. Ein wärmender Kachelofen und ein offener Kamin, eine wundervolle Küche, mit viel Licht und Luft. Toll ist das großzügige Arbeitszimmer am Eingangsbereich des Hauses. Mehr Leben in vier weiteren Zimmern im Obergeschoss: Das Schlafzimmer (22 qm) hat einen Zugang zum eigenen Elternbad, dann noch drei Zimmer (etwa 18, 16 und 15 qm groß) für Kinder oder für Gäste oder zum Arbeiten. Ein stilvolles Badezimmer für Ihre Kinder oder Gäste, mit Wanne und Dusche, rundet den schicken Schlafbereich ab.

ASCHAU	
Wohnfläche	245 m <sup>2</sup>
Grundstück	690m <sup>2</sup>
Zimmer	6-7
Baujahr	2002
Energiewerte	104,2
Energieträger	Ölheizung
Kaufpreis	849.000,- €

# NEUE WEGE BEIM VERTRIEB VON HÄUSERN UND WOHNUNGEN



Ihr  
Günther Link  
Dipl. Immobilien-Ökonom



Das Rosenheimer Herbstfest ist vorbei und auch die großen Ferien 2015. Freuen wir uns auf einen guten Schlusspurt für das Ende des Jahres.

Auf jeden Fall zeichnet sich aber schon ab, dass das Jahr 2015 für uns recht erfolgreich laufen wird. Nicht nur bei den Umsatzzahlen ist im Vergleich zum Vorjahr ein deutliches Plus zu verzeichnen.

Was uns viel mehr freut, ist die Tatsache, dass wir im Branchenbuch von Immobilienscout 24 mit deutlichem Abstand der beste Makler im gesamten Süd-Ostbayerischen Raum sind. Mittlerweile verfügen wir über 4,7 von 5,0 Sternen und werden von unseren Kunden und von Eigentümern in allen Bereichen mit „EXZELLENT“ bewertet. Hier sagen wir gerne ein herzliches Dankeschön an unsere Kunden.

Wie geht es weiter auf dem Immobilienmarkt:

Dieser wird weiterhin geprägt von einem äußerst geringen Angebot an Häusern und Wohnungen. Die Nachfrage an Wohnraum ist immer noch vergleichsweise hoch - hat sich allerdings in diesem Jahr ein wenig abgeschwächt. Solange die Zinsen sich auf diesem günstigen Niveau bewegen, wird sich die Lage bei den Angeboten wohl nicht ändern.

Die Kaufpreise werden weiterhin leicht steigen, allerdings nicht mehr in diesem Tempo wie zum Beispiel noch 2014.

## INHALTE

- Seite 2  
*Aschau im Chiemgau*  
Einfamilienhaus
- Seite 4 + 5  
*News, Infos und Dienstleistungen*  
Kennen Sie LABO? Zinsen
- Seite 6 + 7  
*Am Simssee*  
Exklusives Einfamilienhaus mit Seeblick
- Seite 8  
*Wie viel Makler gibt es?*  
Sie werden erstaunt sein!
- Seite 9  
*Zum Kauf*  
Aktuelle Objekte
- Seite 10 + 11  
*Das Bestellerprinzip*  
Neues zur Maklerprovision bei der Miete
- Seite 12 + 13  
*Interessanter Bericht*  
Vorsicht bei der Maklerwahl
- Seite 14  
*Großkarolinenfeld*  
Tolles Einfamilienhaus in schöner Lage
- Seite 15  
*Hausbau*  
Der Weg zum Traumhaus
- Seite 16  
*Beitrag*  
Warum ist Immobilien-Marketing so wichtig?
- Seite 17  
*Aktuelle Objekte zur Miete*  
4 und 5 Zimmer Wohnungen
- Seite 18 + 19  
*Ein Besichtigungstagebuch*  
Erfahrungen mit Immobilienmaklern
- Seite 20 + 21  
*Wie funktioniert Home Staging*  
Ein Interview mit Juliane Lehnicke
- Seite 22  
*Rosenheim - 3 Zimmer Wohnung mit Potential*
- Seite 23  
*Wir suchen Sie!*
- Seite 24  
*Impressum - Kontakte - Geschäftsfeld*

**TOP DIENSTLEISTUNGEN FÜR SIE**

- Verkauf und Vermietung von Privat - und Gewerbeimmobilien
- Haus - und Mietverwaltung
- Verkehrswert - und Sachwertermittlung bei Trennungen, Erbschaften, Einmünderwerbungen, 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**



Höchste Bewertung mit 4,7 von 5 Sternen im Süd-Ost Bayerischen Raum



ZEITSCHRIFT „BELLEVUE“ bester Makler Rosenheims



**IMMOBILIENSCOUT 24**

Die jährliche Auszeichnung zum Premium-Partner vergibt ImmobilienScout24 an echte Immobilien-Profis, die sich im direkten Vergleich mit ihren Wettbewerbern deutlich abheben.



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](http://www.facebook.de/implusimmobilien)

**IHR WIDERRUFSRECHT- WAS IST DAS?**

Wenn Sie sich bei einem Makler per Telefon oder Email melden, schließen Sie bereits einen VERTRAG über die Zahlung einer Provision ab. Also entsteht ein solcher Maklervertrag z. B. bereits durch eine Anfrage zu einem unserer Immobilienangebote über ein Immobilienportal oder über unsere Webseite. Hierdurch steht Ihnen ein Widerruf des Maklervertrages zu.

Eine Provision ist aber nur dann zu bezahlen wenn Sie einen gültigen Kauf- oder Mietvertrag abschließen. Der Gesetzgeber gibt Ihnen das Recht, einen Maklervertrag innerhalb 14 Tagen zu widerrufen. Somit müssten wir 14 Tage auf einen Termin mit Ihnen zu warten.

Um sofort mit unserer Arbeit beginnen zu können, z.B. um einen Besichtigungstermin zu vereinbaren oder Ihnen die Adresse des Objektes zu nennen, müssen Sie auf Ihr Widerrufsrecht verzichten. Dies geschieht über unsere Website oder Sie müssen vor der Besichtigung den Verzicht auf Ihr Widerrufsrecht unterschreiben.

Dadurch, dass Sie auf Ihr Widerrufsrecht verzichten entstehen Ihnen keinerlei Nachteile.

**WIR SCHALTEN ANZEIGEN IM ROSENHEIMER JOURNAL**

Zwei Seiten mit unseren Immobilien



Familien aufgepasst! Die Zinsen gehen noch günstiger

**KENNEN SIE LABO?**

Der Freistaat Bayern und die BayernLabo unterstützen vor allem junge Familien mit mittleren Einkommen beim Bau oder Kauf eines Eigenheims. Ihre Eigenheimfinanzierung fördern wir mit befristet zinsverbilligten Darlehen und Zuschüssen aus dem „Bayerischen Wohnungsbauprogramm“ und/oder befristet zinsverbilligten Darlehen aus dem „Bayerischen Zinsverbilligungsprogramm“. Ziel ist es, Ihnen bei der Verwirklichung Ihres Immobilientraums zu helfen!

Die staatliche Förderung der BayernLabo

richtet sich nach dem Jahresbruttoeinkommen. Einen Förderantrag können alle Haushalte stellen, die unter der vorgegebenen Einkommensgrenze liegen. Liegen Sie mit Ihrem Jahresbruttoeinkommen unterhalb der vorgegeben Einkommensgrenze können Sie eine Förderung beantragen.

**WIE VIEL WIRD GEFÖRDERT?**

Staatlich gefördertes, befristet zinsverbilligtes Darlehen bis zu 150.000 Euro für den Bau oder Kauf eines Eigenheims (Haus oder Wohnung). Die Höhe des Darlehens beträgt beim Bau und Ersterwerb höchstens 30 %, beim Zweiterwerb, also beim Kauf eines bereits gebauten Hauses oder einer bereits gebauten Wohnung, höchstens 40 % der förderfähigen Kosten. Günther Link®

**Größenangaben in Annoncen sind unverbindlich**

Laut Online-Inserat sollte eine Wohnung in München 164 Quadratmeter groß sein und 2450 Euro Kaltmiete im Monat kosten. Doch nach dem Einzug zweifelte die neue Mieterin an der angegebenen Größe und ließ nachmessen.

Und tatsächlich: Die Wohnung war nur 126 Quadratmeter groß. Pech gehabt, entschied das Amtsgericht München (Az: 424 C 10773/13). Denn die Wohnungsgröße stand nicht im Mietvertrag und die Angabe in der Annonce sei nicht verbindlich. Geld zurück gibt es laut Rechtsprechung nur, wenn im Mietvertrag eine Wohnungsgröße angegeben ist, die um zehn Prozent von der Realität abweicht. Quelle: Stern

**ZINSEN LANGFRISTIG SICHERN**

Das aktuell niedrige Zinsniveau verlockt zum Immobilienkauf. Wer ein Baufinanzierungs-Darlehen aufnehmen möchte, sollte nicht nur auf die Kreditzinsen und auf den Preis der Immobilie achten. Von großer Bedeutung ist die Wahl der richtigen Zinsbindungsfrist.

Wer sich also nicht verspekulieren möchte, setzt angesichts des ohnehin günstigen Zinsniveaus auf möglichst lange Zinsbindungsfristen und entschuldet sich durch hohe Tilgungsleistungen rechtzeitig vor dem Auslauf der zu vereinbarenden oder bereits laufenden Zinsbindungsfrist.

Wählen Sie insbesondere bei niedrigem Zinsniveau keine zu kurzen Zinsbindungsfristen. Zwar besteht zum Ende jeder Zinsbindungsfrist ein Zinsänderungsrisiko.

Je länger jedoch die Zinsbindung, desto geringer ist die verbleibende Restschuld, auf die möglicherweise hohe Zinsen zu zahlen sind. Zwar wird Ihnen bei kurzen Zinsbindungsfristen gewöhnlich ein etwas geringerer Darlehenszinssatz eingeräumt, bei Ablauf der Zinsbindungsfrist drohen jedoch möglicherweise erheblich höhere Zinsbelastungen, die das zur Verfügung stehende Haushaltsbudget leicht übersteigen können. Daher sollten Sie gerade im derzeitigen Niedrigzinsumfeld möglichst lange Zinsbindungen von mindestens 15 Jahren wählen. Nicht alle Kreditinstitute bieten 20- oder 30-jährige Zinsbindungsfristen an. Vergleichen Sie die Angebote verschiedener Banken und informieren Sie sich dabei auch über die Möglichkeiten von bis zu 30-jährigen Festsatzkrediten. Quelle: [www.aktuelle-Bauzinsen.info](http://www.aktuelle-Bauzinsen.info)

**Objektracking - alle Info´s zu Ihrer Immobilie**

Wir bieten unseren Verkäufern und Vermietern einen neuen transparenten und informativen Service an. Sie als Kunde können sich im Internet über alle Kontakte und Tätigkeiten des Verkaufes oder der Vermietung schnell und umfassend informieren. Sie sehen wie viele Kunden haben sich per Mail bei uns gemeldet, was haben die Interessenten zur Immobilie gesagt. Wie viele Besichtigungstermine wurden getätigt. Oder wer hat nach einem Exposé verlangt.

Wann wurde Anzeigen geschaltet und wer hat sich darauf gemeldet. Wann haben wir Besichtigungstermine. Und viele Infomationen mehr. Bei Bedarf erhalten Sie über unsere Website einen Zugangscodes der mit Ihrem Objekt verbunden ist. Hier sind alle Tätigkeiten übersichtlich dargestellt. Somit sind Sie immer bestens über Ihr Objekt informiert.



## SELTENHEIT IM CHIEMGAU - MIT BERG- UND SEEBLICK!

### Landhaus-Villa mit einem atemberaubenden Blick auf Seen und Berge!!!

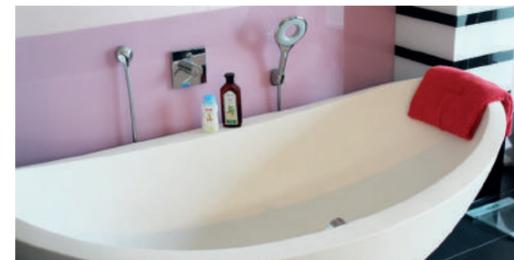
Allein die Zufahrt zum Haus bringt schon viele Menschen zum Staunen. Bevor Sie das Haus überhaupt sehen, werden Sie von der einzigartigen Atmosphäre begeistert sein.

Fast von allen wichtigen Räumen des Hauses aus genießen Sie diesen unterbaren Blick in die Natur. Vom Essplatz zur Terrasse, vom Schlafzimmer über den Balkon oder vom Bad.

Dieser unverbaubare Blick begleitet Sie den ganzen Tag. Auch der Blick vom Büro oder Gästezimmer kann sich sehen lassen. Dieser schweift über die Pferdekoppel in den Wald.

Die Küche. Ein Herzstück von vielen. Allein dieser Bereich ist über 22 m<sup>2</sup> groß. Mit dem kleinen Essplatz für den täglichen Bedarf, ist dies ein offener und kommunikativen Bereich im Mittelpunkt des Hauses.

Für große Essenseinladungen bietet sich der Essbereich im Wohnzimmer an. Im Mittelpunkt steht hier der moderne Kamin. Der Raum ist lichtdurchflutet mit Aussicht auf die riesige Terrasse zum See.



Die durchdachte und liebevolle Gestaltung setzt sich im Obergeschoss fort. Das Schlafzimmer ist rechteckig geplant. Für Ihre Kleidung ist ein eigener, riesiger Ankleidebereich vorhanden. Zugänglich wird dieses Geschoss durch eine wunderbar lackierte Buchenholzterrasse. Vom Ankleidebereich gelangen Sie in das über 21 m<sup>2</sup> große Badezimmer. Ausgestattet mit freiliegender Badewanne, ebenerdiger Dusche, Doppelwaschtisch und Handtuchhalter.

Mehrere Fenstertüren zum Balkon machen das Badezimmer zu einer lichtdurchfluteten Oase. Auch vom Schlafzimmer aus haben Sie einen außergewöhnliche Bergund Seeblick. Vom Balkon ist der Blick noch imposanter. Die gesamte Gestaltung der Wände und Decken strahlt einen gewissen Luxus und einen absolut hochwertigen Charakter aus. Für Ihre Gäste ist ein eigener Bereich mit einem eleganten Badezimmer vorhanden. Das dritte Zimmer mit eigenem Bad und Balkon bildet den Abschluss im vorderen Obergeschoss.

#### BEI ROSENHEIM

Wohnfläche	331 m <sup>2</sup>
Grundstück	6.980 m <sup>2</sup>
Zimmer	
Baujahr	1985/2010
Energiewerte	125 kWh
Energieträger	Ölheizung
Kaufpreis	2.190.000 €

Mehr erfahren!  
Hier gelangen Sie direkt zum Online Exposé.



Wir machen uns zwei mal im Jahr die Mühe alle Makler, die Immobilienscout ein Objekt inserieren, zu zählen. Heraus kommen immer wieder beeindruckende aber auch merkwürdige Zahlen.



**85** Interessant ist aber die Tatsache, dass über **85 Makler über nur ein Objekt zum Verkauf verfügt.** Weitere 9 Makler haben gerade mal ein zweites Angebot im Bestand.

Wir fragen uns immer wieder, wie ein Makler überleben oder wirtschaftlich arbeiten kann der nur 2-3 Objekte in seinem Portfolio hat.

**2-3**

Spitzenreiter ist die Sparkasse Rosenheim mit 37 aktiven Immobilien. Gefolgt von der VR Bank Rosenheim e.G. mit 18 Objekten. Danach folgt die Firma Garant Immobilien die allerdings selten mit normalen Aufträgen, sondern häufig mit „Mitverkaufsaufträgen“ arbeitet

So auch wieder bei der Zählung im September diesen Jahres. Gefunden haben wir im Landkreis Rosenheim 118 verschiedene Makler und Maklerunternehmen. Teils uns bekannte und traditionelle Unternehmen und auch eine große Anzahl von uns völlig unbekanntem Maklern. Dabei verfügt der Makler im Schnitt über nur 1,9 aktive Objekte (Verkauf Häuser und Wohnungen Landkreis und Stadt Rosenheim)!!

**118**

Aktuell gibt es nur 11 Maklerunternehmen die mehr als 5 Objekte verkaufen können. Der Gesamtbestand an Verkaufsobjekten in der Region belief sich zum Zeitpunkt der Zählung auf rund 360 Objekte.

**360**

**WIE VIELE MAKLER LANDKREIS ROSENHEIM SIND IM DERZEIT TÄTIG UND MIT WIE VIELEN OBJEKTEN?**

Anzeige



**CONTURE**  
Wärme erleben.

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

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  
 ismaning@attacca-pron.com  
**Attacca-Pron GmbH**  
 Hauptstz  
 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

## ROSENHEIM

■ Eine feine und gute Kapitalanlage mit sympathischer und langfristiger Mieterin!

Wohnfläche	38 m <sup>2</sup>
Mieteinnahme	330,- kalt
Zimmer	1
Baujahr	1973
Energiewert	176 kWh
Träger	Fernwärme
Kaufpreis	113.500,- €



„Vor kurzem haben die Eigentümer bei uns ein Haus gekauft. Nun haben sie uns gebeten, für ihre Wohnung in zentraler Lage von Rosenheim einen netten Käufer zu finden. Denn die hübsche Wohnung in der Loisachstraße hat eine lebenswürdige Mieterin, die einen zuverlässigen Vermieter verdient. Sie bekommen dafür eine solide Kapitalanlage: Bei einer Kaltmiete von 330 Euro im Monat und dem Verkaufspreis von 113.500 Euro inkl. TG ergibt sich eine Rendite von 3,5 Prozent. Das Hausgeld beträgt 60 Euro inkl. Rücklagen. Damit lässt es sich gut rechnen. Auf den ersten Blick, Sie sehen es auf dem Titelbild, verströmen die Hochhäuser wohl nicht gerade das kuschelige Altstadtflair.....“

## ROSENHEIM

■ 2 Zimmer Wohnung; Gemütliches Raumprogramm sofort bezugsfrei!!



Wohnfläche	55 m <sup>2</sup>
Grundstück	- m <sup>2</sup>
Zimmer	2
Baujahr	1986
Energiewert	132 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Träger	Gasheizung
Kaufpreis	190.000,- €

Die Wohnung, von der wir hier sprechen, liegt mitten im Ortskern von Rosenheim. Sie gefällt uns selbst außerordentlich, und wir freuen uns schon, Sie Ihnen zeigen zu dürfen. Das Objekt besticht durch eine tolle Lage in Rosenheim. Die zwei Zimmer auf rund 55 qm zeigen sich sonnig und hell, die Böden sind mit Parkett ausgelegt, alles wirkt frisch und freundlich. „Eine gepflegte Wohnung“, würde ein Makler wohl sagen. Die Wohnung besticht durch einen gut durchdachten Grundriss. Egal ob zur Eigennutzung oder als Kapitalanleger. Der zukünftige Bewohner wird sich in dieser Wohnung sicher wohlfühlen und diese sehr schnell „lieben“. Das Badezimmer ist mit Wanne und Fenster ausgestattet. Es ist nicht mehr das modernste aber erfüllt seinen Zweck als Wohlfühltempel auf jeden Fall.

>>> WER BEZAHLT DEN MAKLER? <<<

# DAS BESTELLERPRINZIP

## BEI DER MAKLERPROVISION

> In Deutschland ist es üblich, dass sowohl bei einer Vermietung als auch bei Verkauf eines Hauses oder einer Wohnung der künftige Mieter bzw. Käufer die Maklerprovision zahlen muss. Schon seit einiger Zeit ist dies heftig in der Kritik, denn zumindest bei Vermietungen sehen es immer weniger Mieter ein, für eine Leistung zu bezahlen, die sie in der Form gar nicht haben möchten bzw. in Auftrag gegeben haben. In dem Zusammenhang tritt nun ab Mitte des diesjährigen Jahres eine Gesetzesänderung ein, daß bei der Maklerprovision künftig das sogenannte „Bestellerprinzip“ gelten soll. Das Bestellerprinzip entscheidet über die Bezahlung der Maklerprovision. <



Seit Juni 2015 wird bei der Immobilienmaklerprovision nach dem Bestellerprinzip verfahren werden. Dies bedeutet vereinfacht ausgedrückt, dass diejenige Person den Makler bezahlen muss, die diesen beauftragt hat.

Bisher ist dies in aller Regel der jeweilige Vermieter, obwohl letztendlich der Mieter die Provision von bis zu 2,38 Kaltmieten zu zahlen hatte. Die neue Gesetzesregelung bestimmt nun, dass zukünftig „der Besteller“ den Makler bezahlen muss.

Maklerverbände laufen bereits Sturm gegen diese neuen Regeln und haben bereits Beschwerde beim Bundesverfassungsgericht angekündigt, was zahlreiche Experten auch damit begründen. Sie sehen durch die Regelung einen spürbaren Rückgang an Aufträgen. Denn sollten zukünftig die Vermieter als Besteller den Makler zahlen müssen, werden sich zahlreiche Eigentümer überlegen, ob sie sich nicht selbst darum kümmern, einen neuen Mieter zu bekommen.

### AKTUELLE RECHTSLAGE BEI DER MAKLERPROVISION IM BEREICH VERMIETUNG

Die bisherige Rechtslage sah so aus, dass die bei einer Vermittlung anfallende Maklerprovision dann fällig wird, sobald ein Mietvertrag zustande gekommen ist. Als Obergrenze für die Provision gilt ein Betrag von 2,38 Monatskaltmieten. Die Berech-

nungsgrundlage ist dabei eine von der Höhe her gesetzlich zulässige Miete.

Die wichtigste Änderung wird zukünftig aber darin bestehen, wer die Kosten für den Makler tragen muss. Bisher war es so, dass die Zahlung der Provision in der Praxis fast immer auf die Mieter „abgewälzt“ wurde. In weiten Teilen des Bundesgebietes haben Mieter kaum noch die Möglichkeit, eine Wohnung ohne die Vermittlung eines Maklers mieten zu können, auch wenn diese Leistungen häufig gar nicht gewünscht und benötigt werden.



### Negativ für Mieter:

Seitens der Makler bzw. zahlreicher Immobilienverbände werden u.a. nachfolgende Kritikpunkte zum Bestellerprinzip vorgebracht.

- Eingriff in die Vertragsfreiheit
- Ändert nichts an einer knappen Wohnraumsituation
- Bremst den Mietwohnungsneubau, da Investoren zusätzlich belastet werden
- Der Gesetzentwurf basiert auf unbelegten Entlastungszahlen
- Die Beauftragung von Maklern durch Mieter wird erschwert
- Das Bestellerprinzip verhindert faktisch, dass der Mieter als provisionspflichtiger Auftraggeber auftreten kann (Widerspruch zum Koalitionsvertrag)
- Die Neuregelung unterscheidet nicht zwischen vermögenden und weniger vermögenden Wohnungssuchenden.

### Positiv für Mieter:

- + Finanzielle Entlastung von Mietern, insbesondere in Ballungsgebieten, die meist aus finanzieller Kraft kein Eigentum erwerben können
- + Bereinigung des nahezu unregulierten Marktes an Maklerhäusern
- + Finanzieller Nutznießer (Vermieter) trägt die Kosten der Vermietungsleistung





# VORSICHT BEI DER MAKLERWAHL

Ein Bericht von Markus Fischinger

Helene Z. wohnt seit 6 Jahren mit ihrem Mann Markus und der kleinen Tochter Sina (4) in einer schicken und neueren 3 Zimmer Eigentumswohnung in guter Rosenheimer Wohnlage. Die Wohnung genügte den bisherigen Ansprüchen. Doch nun bekommt die kleine Sina im April ein Geschwisterchen. Durch Glück fand die Familie in der näheren Nachbarschaft eine passende Doppelhaushälfte zum Kauf. Schnell war das Haus gekauft. Nun sollte die Wohnung verkauft werden.

Nichts leichter als das – dachte sich das Ehepaar. Eine 3 Zimmer Wohnung in guter Lage. Kein Problem! Sie entschlossen sich die Wohnung privat zu verkaufen. Auch der Verkaufspreis war schnell kalkuliert. Schließlich gibt es

## VIELE INTERESSENTEN- NUR KEIN KÄUFER

genügend Immobilienportale, bei denen man den Preis kalkulieren und die Objekte vergleichen kann. An einem schönen Tag wurden Fotos der Wohnung gemacht und ein kleiner Text geschrieben. In 30 Minuten war die Wohnung im Internet online. „Zu Beginn der Vermarktung riefen einige Interessenten an und besichtigen schnell die Wohnung. In der Regel waren das nette Leute“, berichtete Helene. Zwei Wochen vergingen. Leider noch keine Zusage. Wieder kamen drei Familien die die Wohnung besichtigten.

„Die meisten sagten: sie melden sich wieder. Nur hat es keiner gemacht“, schildert Helene. „Immer wieder waren Besichtigungen. Leider ohne Erfolg“. Andreas erwiderte: „Zugegeben war der Preis etwas hoch angesetzt. Es gab zu der Zeit doch recht wenig Angebote. Außerdem ist die Wohnung recht neu. Zudem wurde in den letzten Jahren einiges in die Wohnung investiert“. Andreas fuhr fort: „Sehr nervig war im Übrigen,

## UNZÄHLIGE MAKLERANRUF

dass wir eine Vielzahl von Makleranrufen erhalten haben. Immer wieder wollten die Makler besichtigen. Fast alle Makler hatten einen potentiellen Kunden für unsere Wohnung. Am Anfang waren auch einige Makler da und schauten sich die Wohnung für Ihre Kunden an“. Helene

fiel Andreas etwas genervt ins Wort: „Immer wieder wollten die Makler recht schnell einen Auftrag oder die Wohnung anderen Interessenten zeigen. Einige fragten sofort an ob sie Bilder der Wohnung machen könnten oder Grundrisse vorhanden sind. Als wir dies verneinten hörten wir nichts mehr von diesen Maklern“. „Besonders dreist fanden wir die Masche, dass sich zwei Makler als Interessent am Telefon ausgegeben hatten“, schilderte Andreas.

„Bei der Besichtigung gab er sich dann als Makler aus – der nur für einen Freund suchen würde“. „Im gleichen Satz fragte er aber nach ob der die Wohnung einigen seiner Interessenten anbieten dürfte“. „Das war eine Frechheit“, empörte sich Helene. „Als wir nach 3 Monaten die Wohnung immer noch nicht verkauft hatten, engagierten wir nun doch ein Immobilienunternehmen. Wir hatten ja schon einige kennengelernt. Ein Makler ist uns als recht sympathisch und freundlich aufgefallen. Nicht aufdringlich wie die Anderen. Höflich und adrett. Auch bei

## DER MAKLER WAR SEHR NETT UND SYMPATISCH

den Konditionen war dieser sehr entgegenkommend“, sagte Helene. Andreas: „Er verlangte keine Provision und nicht einmal einen Auftrag. Er begann sofort mit der Vermarktung. Nur hatte er etwas den Verkaufspreis nach unten korrigiert“.

Markus weiter: „Genau wie bei uns, kam es immer wieder zu Besichtigungsterminen. Mindestens 2-3 in der Woche! Echt nervig. Nach vier Wochen rief der Makler an und wollte den Verkaufspreis nochmals um rund 10% reduzieren. Wir stimmten zähneknirschend zu“. Auf meine Frage ob den nie einer die Wohnung etwas günstiger kaufen wollte,

antwortete Helene: „Doch, 2-3 Interessen haben schon ein Kaufpreisangebot abgegeben. Zu einem hat uns auch der Makler geraten, ja fast schon gedrängt, zuzustimmen. Allerdings war dieses Gebot rund 30.000,- weniger als unser Angebotspreis“. „Zu diesem Preis hätten wir die Wohnung schon ganz am Anfang verkaufen können“. Das Ehepaar lehnte ab. Andreas Fischinger, Verkäufer bei IM PLUS Immobilien. „Diese Vorgehensweise ist in unserer Branche völlig normal. Fast alle Makler erhalten ihre Objekte durch Anrufe bei Privatverkäufern. Hierbei suggerieren sie dem Verkäufer einen oder mehrere Interessenten für die Immobilie zu haben. Aus der Not oder Unwissenheit heraus wird dann einem Makler, die in der Regel ja alle recht sympathisch und nett sind ein Verkaufsauftrag erteilt. Meist wird die Immobilie weit unter dem normalen Verkehrswert verkauft.“ erklärt der Profi.

„Deshalb raten wir allen Verkäufern sich genau über die Makler zu informieren. Und dem Makler viele Fragen im Bezug auf seine Arbeitsweise zu stellen.“ rät der Experte.

Welche Fragen Sie dem Makler stellen müssen, finden Sie auf Homepage: <http://www.implus-immobilien.de/makler-vergleichen-2/>

**Übrigens: Familie Z. kündigte den Auftrag mit dem Makler und beauftragte uns mit dem Verkauf.**

**Letztendlich konnte die Wohnung recht zügig an einen Kapitalanleger verkauft werden, zu einem akzeptablen Preis für die Verkäufer.**



Großkaro



**S**tolz steht es da! Ein freistehendes Einfamilienhaus an der Bebauungsgrenze, umgeben von wunderschönem Grün mit Wiesen und Feldern. Perfekt zum Spazieren gehen oder zum Joggen. Das Haus macht einen einladenden und offenen Eindruck. Es wartet auf eine Familie, die sich hier wohlfühlen wird. Sie betreten das Haus über den großzügigen Eingangsbereich. Hier lässt sich

ge mit sep. Abstellraum. Die Küche hat eine angenehme Größe und ist bereits mit einer Einbauküche ausgestattet, welche im Kaufpreis bereits inkludiert ist. Zudem haben Sie eine kleine Speisekammer wo Sie Ihre Einkäufe bequem verstauen können.

Angrenzend zur Küche haben Sie die maßangefertigte und hochwertige Bau-

## Attraktives und elegantes Einfamilienhaus sucht große Familie!!

bequem eine Garderobe stellen. Von dort gelangen Sie geradeaus zu einer kleinen Terrasse sowie zur Doppelgara-

ernstube mit einem wunderschönen Kachelofen. Hier lassen sich gemütliche Abende vollends genießen.



Lage: Großkarolinenfeld  
 Fläche: 238 m<sup>2</sup>  
 Grund: 838 m<sup>2</sup>  
 Zimmer: 7  
 Baujahr: 1986  
 Energie: 127,1 kWh/(m<sup>2</sup>\*a)  
 Heizung: Ölheizung  
 Kaufpreis: 735.000,- €

**D**as Wohnzimmer ist schön geschnitten, großzügig und freundlich. Dieser Raum ist mit schicken Terrakottafliesen ausgelegt. Ein Highlight ist der traumhafte, neuere Wintergarten der sich komplett zu einer Terrasse verwandeln lässt. Der Wintergarten verfügt über einen Sensor zur automatischen Beschattung. In lauen Sommernächten werden Sie diesen Platz lieben!



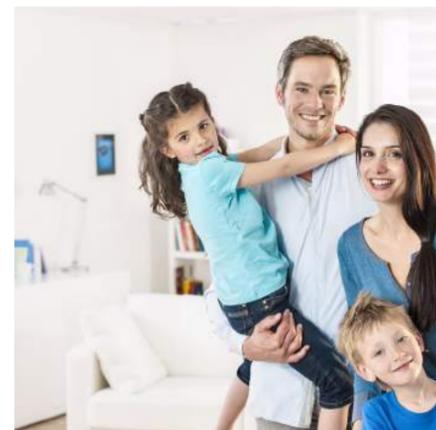
## Der Weg zum Traumhaus

### DAS TRAUMHAUS MUSS BEIM ERSTEN MAL SITZEN!

FIEDERER HAT DEN WEG DAFÜR. Mit unserer langen Erfahrung wissen wir, wie Bauen funktioniert und was man aus Unwissenheit alles (und da ist wirklich alles dabei) falsch machen kann. Und wir wissen auch eines: Um das Puzzle einfach und perfekt zusammenzusetzen, hilft nur eines "Zuvor richtig nachdenken, alle Wünsche und Chancen ausloten und alle Kosten auf den Cent genau kalkulieren!" Damit gibt es keine bösen Überraschungen, sondern das Traumhaus. Dafür gibt es FIEDERER HAUS mit seinem Weg zum Traumhaus.



Würden alle FIEDERER HAUS kennen, würden wir alle nur noch nach der FIEDERER-METHODE bauen. Denn diese ist mit Sicherheit einer der besten Wege zum Eigenheim. Damit bekommen Sie Sicherheit in Ihr "Projekt Traumhaus" und haben alle Möglichkeiten. Eben alles perfekt von Anfang an!



1. DAS PERFEKTE GRUNDSTÜCK - Das Grundstück ist die Basis. Es muss zu Ihnen und Ihrem Leben passen. Wir finden es!
2. DAS PERFEKTE HAUS - Sie werden wohl nur einmal bauen. Deshalb muss alles sitzen. Gemeinsam planen wir Ihr Traumhaus und bedenken alle Möglichkeiten.
3. DIE PERFEKTE BAUPHASE - Wir koordinieren Ihren Bau und sind flexibel für aufkommende Änderungswünsche.



KONTAKT:

Försterstraße 6,  
 83059 Kolbermoor  
 Montag bis Donnerstag von 9.00 h  
 bis 13.00 h und Termine nach Vereinbarung

Telefon: 08031/2068639  
 Fax: 08031/2068642  
 info@fiederer.haus  
 http://www.fiederer.haus

**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 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

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

## WARUM IST IMMOBILIEN-MARKETING SO WICHTIG

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 ÖVB und

der Süddeutschen. 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



### ZAISERING

■ 4 Zimmer Wohnung- Traumhafter Erstbezug mit viel Tageslicht!!



Wohnfläche	115 m <sup>2</sup>
Grundstück	200 m <sup>2</sup>
Zimmer	4
Baujahr	2015
Energiewert	83kWh/(m <sup>2</sup> *a) kWh
Träger	Pelletsheizung
Stellplatz:	Carport+Stellpl.
Mietpreis	1.100,- €

Die Wohnung, von der wir hier sprechen, liegt in Vogtareuth/Zaisering. Sie gefällt uns selbst außerordentlich, und wir freuen uns schon, Sie Ihnen zeigen zu dürfen. Elegant. Weiß. Großzügig. Luftig. Stilvoll. Das sind wohl die Schlagworte, mit denen ein begeisterter Inneneinrichter unsere neue Wohnung beschreiben würde. Über eine Aussentreppe betreten Sie 115 m<sup>2</sup> Wohnraum die Ihnen bestimmt gefallen werden. Kommt viel Licht in die Räume.

### STEPHANSKIRCHEN

■ Außergewöhnlicher Grundriss für individuelles Wohnen auf drei Etagen!!



Wohnfläche	230 m <sup>2</sup>
Grundstück	- m <sup>2</sup>
Zimmer	5
Baujahr	1989
Energiewert	125 kWh/(m <sup>2</sup> *a) kWh
Träger	Ölheizung
Stellplatz:	Garage
Mietpreis	1.390,- €

Lieben Sie den Blick ins Grüne? Wenn ja, dann werden Sie diese 5-Zimmer-Wohnung in Stephanskirchen lieben. Diese große fünf Zimmer auf rund 230(!) qm zeigt sich sonnig und hell, die Böden sind mit Parkett-/Holzböden ausgelegt, alles wirkt frisch und freundlich. „Eine gepflegte Wohnung“, würde ein Makler wohl sagen. Sie betreten die Wohnung über einen geräumigen Eingangsbereich im 1.OG. Das 2.OG bietet Ihnen viel Platz um Schränke oder ähnliches zu stellen.

# DAS IMMOBILIENTAGEBUCH ERFAHRUNGEN MIT MAKLERN

**S**IE SIND DER TRAUM JEDES MAKLERS: SIE WOLLEN KAUFEN ODER MIETEN. EINS VON BEIDEN AUF JEDEN FALL. EINE GRÄUMIGE WOHNUNG ODER EIN HAUS SOLL ES SEIN, NICHT UNTER 130M<sup>2</sup>. DAS HÄUSCHEN GERN NOCH EIN WENIG GRÖßER UND MIT GARTEN. DENN ES DARF AUCH ETWAS KOSTEN. 2.000 BIS 2.200 EURO IM MONAT, BEZIEHUNGSWEISE DEN ENTSPRECHENDEN WERT FÜR EIN KAUF OBJEKT. SOLLTE DOCH NICHT SO SCHWIERIG SEIN.....



## Februar 2015: Erste Erfahrungen

Mit jeder Besichtigung gewinnen wir an Erfahrung. Interessante Erkenntnis: Wenn der oder die Eigentümer bei der Besichtigung dabei sind, kommt der Makler nicht mehr zu Wort. In einem Fall wurde die Maklerin sogar von den Eigentümern bis zum Ende der Begehung in die Küche verbannt. Dafür ziehen sich dann die Besichtigungen mit Amateuren in die Länge, weil wir uns von den Eigentümern jedes belanglose Detail über die Immobilie anhören müssen.

## Der Phantrut

Zugegeben, schlecht war sie vielleicht nicht. Aber eben doch nicht ganz die Einbauküche, die wir haben wollten. Zehn Jahre hatte sie locker auf dem Buckel. „Nur 10.000 Euro Übernahme!“, hieß es jovial (sah aber eher nach 5.000 Euro Neupreis aus). Dass an mehreren Schränken die Scharniere fehlten, interessierte den Makler nicht weiter. Noch ausdauernder pries er die Einrichtungs-Altlast weiter an. Bei Mietobjekten müssen wohl zahlreiche Nebenbedingungen beachtet werden.

## März 2015: Der Geschäftsmann

Ein Makler bietet sein ehemaliges Büro zur Miete an. Allerdings nicht provisionsfrei, wie vermutet, sondern über eine andere Firma seiner Unternehmensgruppe. Grundsätzlich zwar korrekt, aber trotzdem fühlten wir uns über den Tisch gezogen. Verständlich bei einer möglichen Forderung von mehr als 6.000 Euro.

## Mai 2015: Der Snob

Das Gefühl, lästig zu sein, beschleicht uns bei Mietobjekten immer öfter. Dabei gilt ab Juni das Besteller-Prinzip, letzte Gelegenheit für einige Makler, noch ein Geschäft einzufädeln. Die

mögliche Provision liegt immerhin noch zwischen 4.000 und 6.000 Euro.

## Der Entertainer

„Einen wunderschönen guten Tag verehrte... Ich begleite Sie heute auf Ihrer Besichtigung!“ frohlockt der Makler zur Begrüßung und gebärdet sich leutselig wie ein Animatour im Ferienclub. „Wie viel Kinder wollen Sie eigentlich noch adoptieren?“, erkundigt er sich nach einiger Zeit. Seine Antwort auf unsere erstaunte Rückfrage: „Na, weil das Haus doch so groß ist!“

## Der Zocker

Dieses Haus ist perfekt! Kaufen? Ja! Unsere Begeisterung hätten wir besser ein wenig gezügelt. Denn sofort gibt es wieder anderen Interessenten. „Aber wenn Sie mir noch 8.000 Euro als Extraprovision so dazu geben, bekommen Sie es.“, verspricht der Makler. Wir verweisen ihn an die anderen Interessenten. Ob die Eigentümer ahnen, welche Geschäfte hinter ihrem Rücken (nicht) gemacht werden?

## Juni 2015: Laien

Privatverkäufer sind meist hervorragend vorbereitet. Alle Unterlagen zur Hand. Welche Abrechnung? Hier ist sie. Alles bestens dokumentiert und archiviert. Und über das Haus können sie wie kein Zweiter erzählen. Wann, wie, von wem, es gebaut wurde, wie hoch die Nebenkosten sind und wie sich diese entwickelt haben - mit Aufschlüsselung der einzelnen Nebenkosten und einem Grundriss. Doch es gibt auch andere. Die nehmen Fotos von vor 20 Jahren. Alles so schön neu hier. Der Putz ist noch weiß und nicht grau wie heute. Die Räume wirken frisch, ebenso wie die Einrichtung. So werden Objektfotos zu Suchbildern - entdecke die 90er.

## Der Drücker

„Sie wollen es sich nochmal überlegen? Okay, aber ich muss Ihnen sagen, dass wir da noch einen ernsthaften Interessenten haben, der das Haus sofort nehmen würde. Den kann ich nicht mehr lange hinhalten.“ Solche und ähnliche Sprüche hören wir immer wieder, wenn wir noch Bedenkzeit (Alte Schule nennt das mein Chef). Immer wieder taucht da ein mysteriöser kaufwilliger Dritter auf. Wer glaubt das denn? Das Vertrauen zum Makler ist in Sekundenbruchteilen dahin und auch die eigene Kaufbereitschaft verpufft. Denn wenn so plump Verkaufsdruck aufgebaut wird, ist da möglicherweise was faul.

## Der Kreative

Der Putz bröckelt von den Wänden. Die ersehnte Wohnung war früher einmal ein Büro, und der Boden wellt sich wie im Erlebnispark. „Kein Problem, da kann man ganz viel draus machen“, schwärmt der Makler. Hätten wir den Zustand des Objekts allerdings im Vorfeld etwas näher an der Realität beschrieben bekommen, wären wir erst gar nicht auf die Idee zu kommen, dorthin zu fahren. Leider passiert es immer wieder. Dass wir von Objektfotos getäuscht werden, eine überflüssige Besichtigung vereinbaren, wo dann versucht wird, uns eine Bruchbude schön zu reden. Ist den Maklern ihre Zeit nichts wert?

Beitrag aus der Fachzeitschrift  
„IMMOBILIEN-PROF“

## Anfang Januar 2015: Autisten

Erste vorsichtige Schritte in den Markt. Wir nehmen über das Kontaktformular eines sehr bekannten Portals Kontakt mit unterschiedlichen Immobilien und deren Maklern Kontakt auf. Wenig Reaktion. Wir bekommen in vielen Fällen keinerlei Rückmeldung. Selbst im Falle der Weiterleitung durch ein Call-Center. Obwohl derartige für den Makler ja nicht gratis ist.

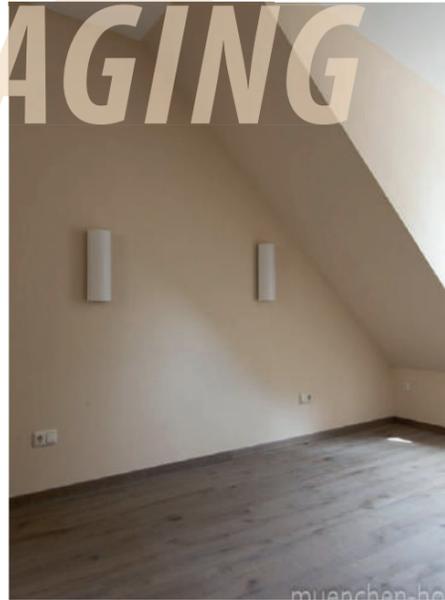
## Ende Januar 2015: Erste Besichtigungen

Komisch, irgendwie sah die Wohnung im Internet besser aus - viel besser sogar. Es war von „leichtem Renovierungsbedarf“ die Rede. In Wahrheit steht hier bald eine Kernsanierung oder der Abriss an. Wie sehr Bilder doch täuschen können, wenn man geschickt günstige Positionen zum Fotografieren einnimmt. Leider stehen wir bei der Besichtigung falsch. Weitere Fotos wurden anscheinend kurz nach dem Richtfest aufgenommen.

## Anfang Februar 2015: Stalking

Schon zu Beginn der Besichtigung war klar: Nein! Hatten wir dem Makler dann auch gesagt und ihm für seine Bemühungen gedankt. Einige Tage später klingelt das Telefon, es ist der Makler: „Und, haben Sie sich das mit dem Haus überlegt?“, Wiessö überlegt? Wir hatten Ihnen doch direkt nach der Besichtigung gesagt, dass wir dieses Haus nicht haben wollen.“ Auf dem Ohr ist der Makler aber taub. „Also, es gibt da noch einen Interessenten, der...“ Er rief noch vier Mal an, um vor „anderen Interessenten“ zu warnen, über abgesprungene Interessenten, an der Finanzierung gescheiterte oder neue, „stark interessierte“ Konkurrenten zu schwadronieren, um uns ein Haus schmackhaft zu machen, das, das wir definitiv nicht haben wollen. Der letzte Reanimationsversuch folgte im Juni: Eine E-Mail-Benachrichtigung zu einer aktuellen Preisreduzierung.

# HOMESTAGING



## Woher kommt der Trend und seit wann gibt es ihn in Deutschland?

Schon in den 70er Jahren hat eine Immobilienmaklerin aus den USA erkannt, dass es sich lohnt, ein zu verkaufendes Objekt für die Präsentation bühnenreif in Szene zu setzen. Über Skandinavien und Großbritannien schwappte der Trend 2006 auch nach Deutschland. Seitdem wächst die Anzahl der Anbieter auch hierzulande stetig an.

## Was bedeutet Home Staging?

Home Staging ist die optimale Verkaufsförderung für das Produkt „Immobilie“. Genau wie in der Vermarktung von Konsumgütern geht es dabei in erster Linie darum, den Käufer durch eine hochwertige Produktpräsentation zum Kauf zu animieren. Das Haus oder die Wohnung wird durch den Einsatz von Möbeln, Accessoires, Düften, Farben und Licht so inszeniert, dass sich beim Kaufinteressent ein „Hier will ich wohnen“-Gefühl einstellt. Der Verkauf wird dadurch beschleunigt und nachteilige Preisnachlässe gehören der Vergangenheit an.



JULIANE LEHNICKE  
GLEIWITZER STR. 43  
81929 MÜNCHEN  
TEL.: 089-95476674  
MOBIL: 0179-1118472

INFO@MUENCHEN-HOMESTAGING.DE • WWW.MUENCHEN-HOMESTAGING.DE



## Wie sieht Ihre Arbeit konkret aus?

Während eines Vorort-Termins schaue ich, wo die Vorzüge der Immobilie liegen, welche Schönheitsreparaturen zu erledigen sind und wer die Käuferzielgruppe ist. Darauf aufbauend erarbeite ich ein individuelles Home Staging - Konzept. Am Tag der Umsetzung wird dann geputzt, aufgeräumt und repariert, bevor wir die passenden Möbel, Leuchten und farblich abgestimmte Accessoires bewusst arrangieren. Abschließend fotografieren wir die gestagten Räume und übergeben das Bildmaterial an den Verkäufer oder Makler für die Vermarktung.

## Funktioniert Home Staging auch in bewohnten Immobilien?

Bei bewohnten Immobilien ist ganz entscheidend, dass das Zuhause des Vorbesitzers nicht so dominant ist. Nur so kann sich der Kaufinteressent gedanklich einziehen, sich seine Zukunft in dem Objekt vorstellen und sich wohl fühlen. Das heißt: private Dinge wie religiöse Gegenstände, Hygieneartikel und Wäschestücke werden weggeräumt. Die Raumaufteilung optimiere ich durch Verrücken, Entfernen oder Umräumen von Möbeln. Dem Verkäufer muss bewusst sein, dass er nicht sein Heim sondern ein Produkt verkauft und zwar mit der Zielsetzung, den bestmöglichen Preis zu erlangen.

## Was kostet ein Home Staging?

Die Kosten hängen sehr stark vom Objekt ab. Ist es bewohnt oder leer, welche Käufergruppe soll angesprochen werden, wie groß ist der Renovierungsaufwand, hat die Immobilie einen Garten oder nur einen Balkon. Die Kosten sind so individuell wie die Immobilie. Deshalb erstelle ich für jedes Objekt ein konkretes Angebot.





**S**tolz steht es da! Ein freistehendes Einfamilienhaus an der Bebauungsgrenze, umgeben von wunderschönem Grün mit Wiesen und Feldern. Perfekt zum Spazieren gehen oder zum Joggen. Das Haus macht einen einladenden und offenen Eindruck. Es wartet auf eine Familie, die sich hier wohlfühlen wird. Sie betreten das Haus über den großzügigen Eingangsbereich. Hier lässt sich

ge mit sep. Abstellraum. Die Küche hat eine angenehme Größe und ist bereits mit einer Einbauküche ausgestattet, welche im Kaufpreis bereits inkludiert ist. Zudem haben Sie eine kleine Speisekammer wo Sie Ihre Einkäufe bequem verstauen können.

Angrenzend zur Küche haben Sie die maßgefertigte und hochwertige Bau-

## Attraktives und elegantes Einfamilienhaus sucht große Familie!!

bequem eine Garderobe stellen. Von dort gelangen Sie geradeaus zu einer kleinen Terrasse sowie zur Doppelgara-

ernstube mit einem wunderschönen Kachelofen. Hier lassen sich gemütliche Abende vollends genießen.



## Großkaro



*Lage:* Großkarolinenfeld  
*Fläche:* 238 m<sup>2</sup>  
*Grund:* 838 m<sup>2</sup>  
*Zimmer:* 7  
*Baujahr:* 1986  
*Energie:* 127,1 kWh/(m<sup>2</sup>\*a)  
*Heizung:* Ölheizung  
*Kaufpreis:* 735.000,- €

**D**as Wohnzimmer ist schön geschnitten, großzügig und freundlich. Dieser Raum ist mit schicken Terrakottafliesen ausgelegt. Ein Highlight ist der traumhafte, neuere Wintergarten der sich komplett zu einer Terrasse verwandeln lässt. Der Wintergarten verfügt über einen Sensor zur automatischen Beschattung. In lauen Sommernächten werden Sie diesen Platz lieben!

# MEHR ALS 1.400

erfolgreich vermittelte Immobilien in 19 Jahren



# WIR SUCHEN SIE



## 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](mailto:info@implus-immobilien.de)  
Internet [www.implus-immobilien.de](http://www.implus-immobilien.de)

[www.facebook.de/implusimmobilien](https://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](mailto: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](mailto:m.fischinger@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.

**IM PLUS®**  
Immobilien

**IMMOBILIEN**  
SCOUT 24

**immonet.de**  
Wir sind Immobilien

**immowelt.de**  
Willkommen zu Hause

**MAKLER**  
SYSTEM CLUB  
Geprüfter Experte+

**BELLEVUE**  
Handverlesene Immobilien

**rosenheimIMMO.de**