

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
2/2014

WARUM IST DER RICHTIGE
KAUFPREIS SO WICHTIG

IMMOBILIEN-BOOM 2014

FRAGEN FÜR DIE SIE JEDER
MAKLER HASSEN WIRD

Energieeinsparverordnung
Was bleibt- was ist neu!

GENAU RICHTIG?
Kapitalanlage in Immobilien

KOSTENLOS ZUM MITNEHMEN

Alle aktuellen Immobilienangebote unter
www.implus-immobilien.de



Stolz steht sie da! Eine Villa, umgeben von wunderschönem Grün, mehr Park als Garten mit seinen über tausend Quadratmetern Rasen und Teichen, hochgewachsenen Buchen, Eiben und Kiefern ... liebevoll gärtnerisch gestaltet und gepflegt.

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 wundervol-

IM ALLEINAUFTRAG

Landhaus der Extraklasse mit idyllischem Bachlauf

Das Haus macht einen einladenden Eindruck. Es wartet auf eine junge Familie, die sich hier wohlfühlen wird. Das Haus

le Sonnenterrasse für das Frühstück am Morgen. Das Erdgeschoss hat zwei bis drei Zimmer:

Lage: Aschau
Fläche: 272 m²
Grund: 1.020 m²
Zimmer: 7
Baujahr: 2006
Kaufpreis: 990.000,- €

Ein großes Wohnzimmer (29 qm) mit sonnigen Fenstern nach Westen und gegenüber einen noch etwas größeren Ess-Küchenbereich. Ein wärmender Kachelofen und ein offener Kamin, eine wundervolle Küche, mit viel Licht und Luft. Mehr Leben in drei weiteren Zimmern im Obergeschoss: Das Schlafzimmer (27 qm) hat einen Zugang zum eigenen Elternbad, dann noch drei Zimmer mit zwei Bäder (etwa 20, 26 und 17 qm groß) für Kinder oder für Gäste oder zum Arbeiten. 23 kWh / (m²*a), A+, Wärmepumpe mit Solar.

NEUE WEGE BEIM VERTRIEB VON HÄUSERN UND WOHNUNGEN



Ihr
Günther Link
Dipl. Immobilien-Ökonom

Wir freuen uns Ihnen die zweite Ausgabe unseres kleinen Immobilien-Magazins überreichen zu dürfen.

Die erste Ausgabe war ein voller Erfolg. Viele Kunden und Geschäftspartner haben uns ihr Lob ausgesprochen. Nicht nur aufgrund der eleganten und attraktiven Optik, sondern auch wegen der schönen Objekte und den interessanten Artikeln. Gefreut haben wir uns über einige Anfragen von Interessenten. Zudem bekamen wir einige Rückmeldungen von unseren ehemaligen Verkäufern und aus dem Netzwerk.

Ein Thema das uns jeden Tag beschäftigt, ist die unterschiedliche Qualität der Makler. Im Landkreis Rosenheim sind derzeit über 230 Makler tätig. Viele auch nebenberuflich. Natürlich ist dadurch die Arbeits- und Vermittlungsqualität enorm unterschiedlich.

Käufer als auch Verkäufer haben es sehr schwer einen kompetenten und erfahrenen Makler zu finden. Deshalb raten wir immer: Machen Sie sich als Verkäufer unbedingt die Mühe und hinterfragen Sie genau die Leistungen die Sie als Kunde erwarten können. Sie werden feststellen - es gibt erhebliche Unterschiede.

Für Käufer haben wir eine kleine Liste erstellt, welche Unterlage unbedingt beim Kauf einer Eigentumswohnung eingesehen werden sollten.

INHALT

■ Seite 4 + 5
News, Infos und Dienstleistungen
So finden Sie uns - Besenrein - Unterlagen

■ Seite 6 + 7
Die neue Energiesparverordnung
„Was bleibt - was ist neu?“

■ Seite 8
Eine Immobilie zur Anlage
Genau Richtig!

■ Seite 10
Top Aktuell - der Immobilien Boom
Hält dieser noch 2014 an?

■ Seite 11
Bildschöne Immobilien

■ Seite 12
Aktuelle Objekte

■ Seite 13
Warum ist der richtige Kaufpreis so wichtig
Wichtig - unbedingt lesen!!

■ Seite 14 +15
Unser Highlight - Objekt
Tolle Villa in München Süd

■ Seite 16 +17
Neubauvorhaben
in Rosenheim und Bad Aibling

■ Seite 18 + 19
Für diese Fragen wird sie der Makler hassen
Wie Sie einen guten Makler finden

■ Seite 20
Impressum - Kontakt - Geschäftsfeld

TOP DIENSTLEISTUNGEN FÜR SIE

- Verkauf und Vermietung von Privat- und Gewerbeimmobilien
- Haus- und Mietverwaltung
- Verkehrswert- und Sachwertermittlung bei Trennungen, Erbaus einandersetzungen, 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

SO FINDEN SIE UNS:

Unser Büro finden Sie unweit der neuen und bekannten „Kunstmühle“. Von Süden oder der Autobahn kommend, biegen Sie bei der Mc Donalds Kreuzung links in die Klepperstraße ein. Fahren diese ca. 800 m bis Sie links in die Kunstmühlstraße abbiegen können. Nach ca. 300 m erscheint links der „Dinzler-Parkplatz“ und rechts das große Kunstmühlgebäude. Sie fahren jedoch noch 80 m weiter gerade aus und überqueren eine Brücke. Vor Ihnen öffnet sich ein großer Parkbereich mit Wohnhäusern und Bürogebäuden. Unser Büro finden Sie im ersten Gebäude auf der linken Seite im Erdgeschoss. Von der Stadt kommend über den Brückenberg, sofort links in die Enzensbergerstraße abbiegen und nach 600 m rechts in die Kunstmühlstraße abbiegen.



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

Es liegt uns am Herzen, dass Ihre Immobilie in gute Hände kommt. Wir garantieren Ihnen eine schnelle, unkomplizierte und vertrauensvolle Abwicklung. Durch unsere 20-jährige Erfahrung können wir auf ein gutes Netzwerk zurückgreifen und werden auch für Ihr Objekt einen guten Käufer finden.



SEIT MEHR ALS 20 JAHREN

Ich bin seit 1994 als Dienstleister im „Immobilienbereich“ tätig. In dieser Zeit konnte ich weit über 1.000 Objekte verkaufen und mehr als 400 Immobilien erfolgreich vermieten.

In den vergangenen Jahren hat sich der Immobilienmarkt stark gewandelt. Internet und Zeitungsanzeigen 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.



WAS BEDEUTET BESENREIN?

In fast allen noch gültigen Mietverträgen ist der Begriff „besenrein“ verankert. Doch ist der noch aktuell? Nein. Derzeit sehen die Pflichten der Mieter wie folgt aus?



Kisten und Möbel ausräumen, Umbauten zurückbauen, groben Schmutz entfernen (gerne auch mit dem Staubsauger).

WEISSELN

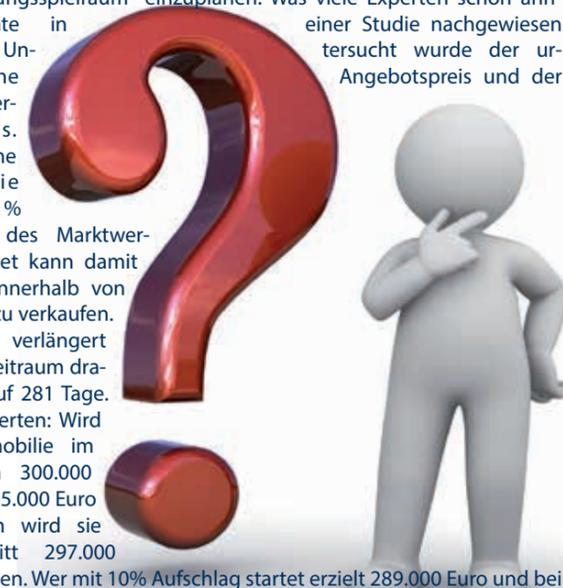
Klarheit beim Streichen. Der Bundesgerichtshof hat nun entschieden:

Dunkle Wände und Decken (blau, rot, schwarz, lila, grau usw.) müssen mit hellen Farben überstrichen werden.

DER KAUFPREIS - BEI PRIVAT MEIST ZU HOCH

Eine Studie belegt: Eine überhöhte Kaufpreisvorstellung führt häufig zu hohen Vermögensverlusten.

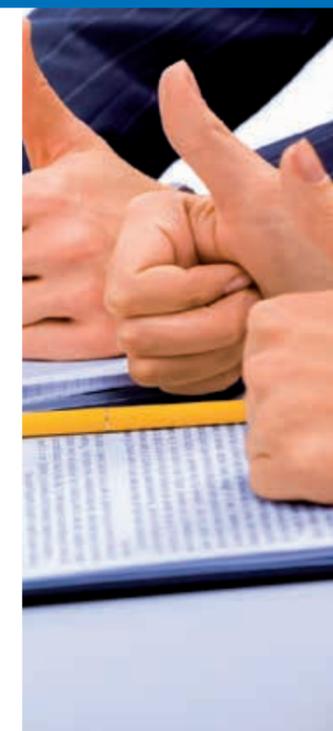
Wer eine Immobilie privat verkauft, hat selten eine genaue Vorstellung des realistischen Marktwertes der Immobilie. Dies führt dann dazu einen „Verhandlungsspielraum“ einzuplanen. Was viele Experten schon ahnten, konnte in einer Studie nachgewiesen werden. Unsprüngliche spätere Verkaufspreis. Wer eine Immobilie mit nur 5 % oberhalb des Marktwertes anbietet kann damit rechnen innerhalb von 63 Tagen zu verkaufen. Bei 10 % verlängert sich der Zeitraum dramatisch auf 281 Tage. Zu den Werten: Wird eine Immobilie im Wert von 300.000 Euro zu 315.000 Euro angeboten wird sie im Schnitt 297.000 Euro erzielen. Wer mit 10% Aufschlag startet erzielt 289.000 Euro und bei 20% Aufschlag gar nur 255.000 Euro und dies in 379 Tagen!



Für Käufer: Welche Unterlagen sollten Sie beim Kauf einer Wohnung auf jeden Fall einsehen?

Beim Kauf einer Wohnung gibt es in der Regel keine anderen Hürden, als beim Kauf eines Hauses. Der größte Unterschied beim Kauf einer Eigentumswohnung ist jedoch, dass Sie sich in eine Hausgemeinschaft einkaufen und eingliedern. Als neuer Eigentümer sind Sie für vorhergehende Entscheidungen der Gemeinschaft mitverantwortlich. Deshalb sollten Sie beim Makler oder Eigentümer folgende Unterlagen anfordern.

✓ Teilungserklärung	hier können Sie Ihre Miteigentumsanteile kontrollieren und erkennen, ob tatsächlich ein Stellplatz, Garage oder Keller zur Wohnung gehört.
✓ Nebenkostenabrechnung der letzten 3 Jahre	Umlagefähige und nicht umlagefähige Kosten werden genau aufgeschlüsselt. Achten Sie besonders auf Heizung, Fahrstuhl, Verwalterkosten und die Rücklagen.
✓ Protokolle der letzten 3 Jahre	Beschlüsse der Eigentümer sind hier aufgeführt. Diese sind für Sie bindend. Achten Sie auf die Abstimmungsergebnisse. Wie einheitlich ist die Gemeinschaft! Sind Sonderumlagen geplant? Gibt es Eigentümer die schleppend bezahlen usw.
✓ Rücklagenentwicklung	Wie schon der Name sagt: Wie haben sich die Rücklagen entwickelt. Ist genügend Geld für Renovierungen vorhanden?
✓ Energieausweis	Nicht gerade sehr aussagekräftig - aber auch nicht unwichtig.
✓ Grundriss	Zur Prüfung der Quadratmeter der Wohnung.
✓ Mietvertrag	nur bei einer vermieteten Wohnung (Kapitalanlage). Vorsicht wenn Sie die Wohnung selbst bewohnen wollen. Eigenbedarf ist schwer anzumelden.
✓ ggf. Grundbuchauszug	Hier sollte auf jeden Fall der Stellplatz oder die Garage auftauchen. Eingetragene Schulden des Verkäufers müssen niedriger sein als der Kaufpreis.



Die Energieeinsparverordnung

Was ist neu und was bleibt?

Energie wird immer teurer. Ein schlecht gedämmtes Haus belastet nicht nur die Geldbörse des Besitzers, sondern auch die Umwelt. Deshalb hat die Bundesregierung mit der Energieeinsparverordnung Standards zum Energie sparen gesetzt. Im Herbst 2013 wurde die jüngste Novelle der Verordnung verabschiedet. Von den Neuerungen sind in erster Linie diejenigen betroffen, die ab 2016 ein Haus bauen wollen. Immonet hat die wichtigsten Fakten für Sie zusammengefasst.



Die Energieeinsparverordnung gilt für alle Gebäude, die beheizt oder klimatisiert werden. Sie legt die Anforderungen an den Wärmedämmstandard und die Anlagentechnik fest. Als Bezugsgröße dient die sogenannte Primärenergiebilanz. Diese wird in einem komplizierten Verfahren aus verschiedenen Faktoren errechnet. Das Ziel ist klar: Je weniger Energie gebraucht wird, umso besser.

Energieausweis

Dabei ist nicht nur entscheidend, wie viel Energie ins Haus geliefert, sondern auch welcher Energieträger verwendet wird. Regenerative Energien wirken sich auf die Bilanz positiver aus als Öl, Gas oder Strom. Bei der Ermittlung der

Energiebilanz werden neben der Raumheizung und -kühlung auch Warmwasserbereitung und Lüftungsanlagen berücksichtigt. Es zählt aber auch die Energie, die für den Betrieb von Pumpen, Brennern und Reglern gebraucht wird. Einige Festlegungen betreffen die Luftdichtheit und die Wärmebrückenfreiheit des Gebäudes.

Wer ein neues Haus bauen will, muss sich an die in der EnEV festgeschriebenen Richtlinien halten. Und die sind mit der Novellierung der Energieeinsparverordnung verschärft worden.

Ein neues Wohngebäude, das die derzeit noch geltenden Mindeststandards der EnEV 2009 gerade noch einhält, benötigt zur Beheizung rund 60 bis 70 Kilowattstunden pro Quadratmeter und Jahr – das entspricht bei einem Einfami-

lienhaus jährlich rund 750 Liter Öl. Die Anforderungen an Neubauten ab dem 1. Januar 2016 haben sich so verändert, dass durchschnittlich noch einmal rund 25 Prozent des Primärenergiebedarfs eingespart werden soll. Der Bedarf an Wärme soll durch Gebäudedämmung zusätzlich noch mal um 20 Prozent gegenüber der jetzigen Regelung gesenkt werden.

Die Anhebung der Neubauanforderungen ist ein Zwischenschritt hin zum sogenannten Niedrigstenergiegebäudestandard der Europäischen Union.

Neubauten

Dieser soll spätestens ab 2021 gelten. Dann müssen nach europäischen Vorgaben alle Neubauten nach dem Stan-

dard für Niedrigstenergiegebäude errichtet werden.

Der Energiesparausweis

Die EnEV verpflichtet Hausbauer bereits seit mehreren Jahren dazu, erneuerbare Energien zu nutzen. Wer etwa auf Sonnenkollektoren auf seinem Dach verzichten möchte, kann die Regelung aber mit einer um 15 Prozent besseren Dämmung umgehen. Und die ist ohnehin ratsam. Eine hochwertigere Dämmung verursacht vergleichsweise wenig Kosten, bringt beim Energiesparen aber deutliche Vorteile.

In der Praxis sind heute vielerorts Bauausführungen üblich, die die Vorgaben der EnEV deutlich übertreffen. Ein Passivhaus zum Beispiel kommt schon jetzt mit einem Viertel der Energie aus, die die Verordnung für Neubauten bis 2015 zulässt.

Derzeit gilt die EnEV, die im Oktober 2009 in Kraft getreten ist. Die im Herbst 2013 beschlossene Regelung ist am 1.5.2014 in Kraft getreten, die festgehaltenen Regelungen für Neubauten greifen jedoch erst ab dem Beginn des Jahres 2016. Für Häuslebauer entscheidend ist übrigens immer der Zeitpunkt, wann der Bauantrag bei den Behörden eingereicht wurde.

Die Regelungen für bereits bestehende Gebäude sind komplizierter. Nicht zuletzt wegen der hohen Sanierungskosten zeigt sich der Gesetzgeber kulanter.

Achtung beim Hauskauf

So müssen Ein- oder Zweifamilienhausbesitzer, die im Eigenheim wohnen, auch nach der EnEV von 2014 nicht nachrüsten. Wer allerdings ein bestehendes Haus erwirbt, sollte einen Blick in den Energiesparpass und die EnEV werfen:

Verpflichtend nachgerüstet werden muss etwa, wenn Heizungs- oder Warmwasserrohre durch unbeheizte Räume führen. Sie müssen gedämmt werden. Außerdem müssen oberste Geschossdecken, alternativ das Dach, gedämmt sein.

Auch wer in seinem neu erworbenen Eigenheim mit Öl oder Gas heizt, muss die Heizung austauschen. Und an diesem Punkt hat der Gesetzgeber auch die einzige Verschärfung der EnEV für



bestehende Häuser beschlossen: Voraussichtlich ab Mai 2014 müssen Heizkessel, die vor 1985 eingebaut wurden, beziehungsweise älter als 30 Jahre sind, verpflichtend ausgetauscht werden. Ausnahmen bilden wiederum Nieder-temperatur- und Brennwertkessel, die einen besonders hohen Wirkungsgrad haben. In der Praxis werden die Kessel allerdings ohnehin im Schnitt nach 24 Jahren gewechselt.

Eigenheimbesitzer haben nach dem Kauf zwei Jahre Zeit für die Arbeiten. Das sollte auch bei der Finanzplanung berücksichtigt werden. Die Regelungen der EnEV gelten aber auch bei Altbauten, die nicht den Besitzer wechseln. Und zwar immer dann, wenn die Gebäude ohnehin modernisiert werden.

Wer also zum Beispiel Putz oder Fenster erneuern will, muss sich an die Vorgaben der EnEV halten. Einige Beispiele: Ausgetauschte Fenster müssen eine heute ohnehin übliche Zweischeiben-Wärmeschutz-Verglasung haben. Bei Außenwänden wird eine mindestens zwölf Zentimeter starke Dämmung verlangt.

Auch hier gibt es Ausnahmen: Wer sein Gebäude lediglich streicht, ist zu keinen weiteren Maßnahmen verpflichtet. Und wenn weniger als zehn Prozent der Fenster oder der Außenflächen modernisiert werden, greift die Regelung ebenfalls nicht. Die neue Lösung darf aber auch keine schlechteren Ergebnisse bringen als das bisherige Fenster.

Verstöße gegen die Verordnung werden mit Bußgeldern bestraft. Nun hat der Gesetzgeber auch stärkere Kontrol-

len beschlossen.

Modernisieren? Dann aber richtig!

Jedoch gilt: Es lohnt sich für Besitzer von Häusern auf jeden Fall in Energieeffizienz zu investieren und dabei auch die Vorgaben zu übertreffen. Zum einen weil dies Geld spart, zum anderen weil die gesetzlichen Vorgaben auch in Zukunft wohl regelmäßig überarbeitet werden.

Immobilienbesitzer, die ihr Haus oder einen Teil verkaufen oder vermieten möchten, müssen Interessenten über den Energiebedarf des Gebäudes aufklären. Während das im Gesetz bisher relativ lax formuliert war, gilt

ab Frühjahr 2014: Energieausweise sind bei der Besichtigung der Immobilie vorzuzeigen und müssen beim Kauf an den neuen Besitzer beziehungsweise Mieter eventuell in Kopie übergeben werden.

Dafür müssen sich die Hauseigentümer von fachkundigen Stellen einen Energiesparausweis ausstellen lassen. Dieser muss, sofern neu ausgestellt, künftig auch die Energieeffizienzklasse angeben: Diese reichen von Klasse A+ bis H. Als Grundlage kann der Energiebedarf oder der tatsächliche Verbrauch genommen werden.

Wer ein denkmalgeschütztes Haus bewohnt, braucht übrigens keinen Energiesparausweis.

Immobilien als Kapitalanlage liegen absolut im Trend. Maklerangaben und steigende Preise belegen das. Derzeit bieten die Kapitalmärkte den sicherheitsbewussten Anlegern nur geringe Renditen auf Tages-, Fest-, oder Termingeld. Die Aktienmärkte unterliegen oft hohen Wertschwankungen. Daher ist eine Anlage in sogenanntes Betongold eine lukrative Alternative. Mit einer Immobilie als Kapitalanlage können Sie über viele Jahre hinweg Einnahmen erzielen und Steuervorteile nutzen. Später bessern die Mieteinkünfte Ihre Rente auf. Dennoch heißt es Augen auf beim Immobilienkauf!

Kapitalanlage in Immobilien genau richtig!

Folgend wollen wir Ihnen einige Punkte erläutern, die es zu beachten gilt:

1. Lage der Immobilie

Die Lage wird allgemein als wichtigstes Kriterium der Objektanalyse bei einer Immobilie erachtet. Bei der Beurteilung einer Wohnlage ist insbesondere auf die ruhige Lage derselben, angenehme Nachbarn, eine gute Infrastruktur mit Schulen, Kindergärten und Freizeiteinrichtungen sowie eine gute Verkehrsanbindung zur Innenstadt zu achten. Hier gilt, je besser die Lage ist desto bessere Mieter erhalten Sie und Ihre vorhandenen Mieter fühlen sich weiter wohl und bleiben Ihnen erhalten.

2. Zustand der Vermietungsimmobilie

Der erste Eindruck zählt. Dies gilt nicht nur bei Menschen, sondern auch bei Immobilien. Wenn eine Neuvermietung ansteht und das äußere Erscheinungsbild positiv auf die potentiellen Mieter wirkt, haben Sie schon halb gewonnen. Ihre Bestandsmieter fühlen sich wohl und ziehen nicht aus diesem Grund weg.

3. Mieter

Für den Erfolg und die Höhe der Rendite ist zu einem erheblichen Teil

der Mieter verantwortlich. Von den regelmäßigen und pünktlichen Mietzahlungen ist der Vermieter i.d.R. abhängig. Schon bei 1-2 fehlenden Monatsmieten ist eine gute Rendite für ein Jahr verloren.

Richtig schlimm wird es, wenn der Mieter mehrere Monate seiner Verpflichtung, den Mietzins zzgl. Nebenkosten zu bezahlen, nicht nachkommt. Zwangsräumungen dauern lange und kosten viel Geld. Daher ist die Mietersauswahl ein wichtiges Kriterium, um an der Immobilie lange Freude zu haben. Wie ist das „Äußere“ Auftreten der potentiellen Mieter? (Kleidung, Haare, Auftreten, Sprache, Erscheinung). Achten Sie auf Ihr Bauchgefühl. Lieber noch ein paar Wochen Wohnungsleerstand, als Mieter, die dann nicht bezahlen. Prüfen Sie den finanziellen Hintergrund (z.B. Kreditauskunft, Schufa), ob alles geordnet ist oder ob bereits die eidesstattliche Erklärung abgegeben worden ist.

Wir helfen Ihnen natürlich gerne bei der Suche nach neuen Mietern. Fazit: Eine Immobilie stellt eine sichere Kapitalanlage dar, weil ein Dach über dem Kopf ein menschliches Grundbedürfnis ist. In der Vergangenheit haben Immobilien immer eine hervorragende Wertsteigerung und Rendite erzielt. Doch wird das in Zukunft genauso sein?

Die demografische Entwicklung zeigt deutlich, dass ab dem Jahr 2012

die Bevölkerung in Deutschland, aufgrund der negativen Geburtenrate, zurückgehen wird. Allerdings wird die Zahl der Haushalte vorerst nicht davon tangiert werden. Der Bedarf an Wohnraum wird kontinuierlich wachsen und zwar aus drei Gründen: erstens wird die Zuwanderungsrate ansteigen, zweitens werden immer mehr Single-Haushalte gegründet und drittens beansprucht jeder Deutsche eine immer größere Wohnfläche.

Aus diesen Gründen können Sie sich sicher sein, dass eine Immobilie in guter Lage auch immer gut vermietet wird und daher eine sichere Kapitalanlage darstellt.

Unsere Empfehlung: Wenden Sie sich vertrauensvoll an uns. Wir helfen Ihnen die richtige Immobilie nach Ihren Wünschen zu finden!

Vorteile einer Immobilie als Kapitalanlage

- Geringe Wertschwankungen bei Immobilien
- Vermögen wird mit der Immobilie schrittweise aufgebaut
- Steuerliche Begünstigung von Immobilien
- Zusätzliches Einkommen im Alter



IM ALLEINAUFTRAG

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 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.

Ihr künftiger Wohntraum 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
Energie: 39,4 kWh / (m²*a), A
E-Träger: Wärmepumpe
Kaufpreis: Auf Anfrage

Mehr erfahren!
Hier gelangen Sie direkt
zum Online Exposé.



IMMOBILIEN-BOOM DÜRFTE 2014 ANHALTEN

Kein Ende in Sicht: Forscher rechnen auch im kommenden Jahr mit steigenden Mieten und Kaufpreisen. Demnach könnte der Immobilien-Boom noch etliche Jahre andauern.

Berlin - Immobilienforscher sagen für 2014 einen weiteren Anstieg der Mieten und Preise für Wohneigentum voraus. In Top-Städten wie Berlin, Hamburg und München dürften die Mietpreise um durchschnittlich 5 Prozent anziehen, sagte Vorstand Andreas Schulten vom Marktforscher bulwiengesa, auf dessen Daten sich etwa die Bundesbank stützt. Das entspricht etwa dem Niveau von 2012 und 2013.

Bei Wohneigentum geht der Aufwärtstrend mit etwas gebremster Dynamik weiter. Hier rechnet bulwiengesa 2014 mit einem Plus von durchschnittlich 6 Prozent. In den beiden zurückliegenden Jahren lag der Neuanstieg für Neubauten bei durchschnittlich 7,7 Prozent und bei bestehenden Wohnungen bei 9,8 Prozent.

„Aufgrund der guten ökonomischen Perspektiven für Deutschland werden die wirtschaftlichen Stimuli in den dynamischeren 20 bis 30 deutschen Großstädten und Regionen nicht nachlassen“, sagte Schulten. „Hier erwarten wir bei zumeist immer noch relativ geringer Neubautätigkeit - es sind bislang nur die Baugenehmigungen, die angestiegen sind - weiter steigende Wohnungspreise und -mieten.“

Immobilien-Boom könnte noch etliche Jahre andauern

Befeuert wird der Immobilien-Boom auch von den extrem niedrigen Zinsen. Die Europäische Zentralbank

hatte ihren Leitzins erst im November auf das Rekordtief von 0,25 Prozent gesenkt und ein mittelfristig niedriges Zinsniveau in Aussicht gestellt. „Auf der Suche nach attraktiven Anlagen werden die Investoren weiter in klassisches Betongold flüchten“, sagte bulwiengesa-Experte André Adami. „Das geht in den nächsten drei Jahren weiter.“

Zudem werde zu wenig gebaut und saniert, was die Preise ebenfalls treibe. „Die von der neuen Bundesregierung angekündigte Mietpreisbremse verunsichert viele Investoren, die deshalb bei neuen Projekten zögern“, sagte Adami. Auch die stabile Lage am Arbeitsmarkt und die kräftige Zuwanderung aus dem Ausland dürften die Preise weiter klettern lassen.

Nach Beobachtungen der Bundesbank haben sich die 2010 begonnenen Preissteigerungen bislang auf die städtischen Immobilienmärkte konzentriert. In attraktiven Ballungsräumen seien die Wohnungen um bis zu 20 Prozent zu teuer, warnte sie kürzlich. „Demgegenüber scheinen sich die Preise für Einfamilienhäuser sowohl in den Städten als auch im ländlichen Raum nicht wahrnehmbar vom fundamental gerechtfertigten Niveau entfernt zu haben“, so die Bundesbank.

Das starke Interesse an Wohneigentum macht sich auch im Steueraufkommen bemerkbar: Die Einnahmen der Länder aus der Grunderwerbsteuer legten von Januar bis November um 14,2 Prozent zu.

IM CHIEMGAU

■ Eleganter Dreiseit Hof mit Ausbaureserve für 2-4 Wohnungen

Lage: 19 km zum Chiemsee
Fläche: 476 m²
Grund: 6.611 m²
Zimmer: 8
Baujahr: saniert 2005
Energie: 35,2 kWh / (m²*a), A
E-Träger: Gas
Kaufpreis: 2.180.000,- €



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 Freizeutensilien oder Arbeitsgeräte. Das Haus verfügt über 4 tolle Bäder, 2-3 Küchen und bei Bedarf eine Ausbaureserve von über 750m² Wohnfläche. Auch das Grundstück ist liebevoll angelegt und gestaltet worden.



ROSENHEIM

■ Sehr schöne und gepflegte 2 Zimmer Wohnung - nur 10 Gehminuten zum Bahnhof

Lage: Rosenheim
Fläche: 68 m²
Garage: ja, Tiefgarage
Zimmer: 2
Baujahr: 1999
Energie: 96 kWh / (m²*a), C
E-Träger: Gas
Kaufpreis: 215.500,- €



Diese Wohnung wurde 99/00 von einem bekannten Rosenheimer Bauträger erstellt und ist Teil eines gepflegten MFH. Zu den großen Stärken dieser Wohnung gehören zum einen die ideale und praktische Aufteilung und zum anderen die auffallende Helligkeit, die sich in den einzelnen Räumen widerspiegelt. Jedes Zimmer ist vom geräumigen Flur aus begehbar und auffallend großzügig, was bedeutet, dass man viele und vor allem gute Stellmöglichkeiten hat! Viel Licht kommt in die Räume durch große Fensterflächen. Tolles Bad mit Wanne und Dusche. Mehr Infos unter www.implus-immobilien.de

BAD FEILNBACH-Terrassenwohnung

Kleine und gut gepflegte 1 Zimmer Wohnung in wunderbar ruhiger und ländlicher Lage von Au. Jedoch mitten im Ort! 34 m² Wfl. mit Keller und kleiner Einbauküche und Terrasse. Sehr gut als Ferienwohnung oder als Kapitalanlage geeignet. Guter Zustand mit Parkett und Rollläden, Bj. 78, kaum NK, 113 (kWh/m²x a), D, **Kaufpreis: 62.500,- €**



IMMOBILIEN ZUM KAUFEN



MÜNCHEN-AUF- TEILUNGSOBJEKT

Mehrfamilienhaus mit 27 WE auf 1.368 m² Wohnfl., zus. ein Dachgeschoss um 492 m² aufstockbar. Mietentnahmen derzeit über 186.000,- € jährlich, guter Zustand, **Kaufpreis: 5.855.000,- €**



ROSENHEIM - AM GRIES

Neuwertige 2 Zimmer Wohnung mit 68 m² Wohnfl., Baujahr 2012, inkl. toller Einbauküche, Balkon und TG-Stellplatz, Parkett und Fahrstuhl, 75,20 (kWh/m²x a), C, **Mietpreis: 650,- € kalt zzgl. NK.**



BAD ENDORF- 3 ZIMMER

Großzügige 3 Zimmerwohnung in schöner Wohnlage mit 90m² im 1. Obergeschoss, ordentliches Haus mit nur 2 Wohneinheiten, Garage, Bad und Gäste WC, Parkett und überdachter Balkon, sehr guter Zustand, 99 (kWh/m²x a), C **Mietpreis: € 730,- €**

IMMOBILIEN ZUM MIETEN



BAD AIBLING- BERBLING

Außergewöhnliche 3,5 Zimmer Wohnung in wunderbarer Lage, 125m² Wohnfl., ruhig und sonnig mit Balkon und Bergblick, in einem tollen Bauernhaus, 89 (kWh/m²x a), C, Dielenböden, offene Küche, mit Galerie, 2 Stellplätze, **Kaltmiete: € 1.050,- € zzgl. 150,- NK**



ROSENHEIM - AICHPARK!

Große Gewerbefläche für viele Nutzungsbereiche. Zum Beispiel: Büro, Fitnessstudio, Verkaufsflächen, Lager, Spielhalle, uvm. Gesamtfläche 750 m², verschieden aufteilbar, Miete: 5.500,- €; 2. Fläche: 120 m² im EG mit Schaufenster: **Mietpreis: 1.100,- €**



ZAISERING NUR 10 MINUTEN NACH ROSENHEIM

Komplett neu renovierte 2 Zimmer Wohnung in ruhiger Lage, 66 m² Wohnfl., gemütliches Dachgeschoss, tolles neues Bad, Balkon mit Fernblick, Stellplatz, neues Parkett, schönes 3 Familienhaus, Öl, Bj. 79, 123 (kWh/m²x a), D, **Kaltmiete: € 520,- €**



ROSENHEIM - SELTENE 4 ZIMMER WHG.

Petersbergstraße: 4 Zimmer Wohnung mit insg. 110 m² Wohnfläche in angenehmen Gebäude, in schöner Spielstraße Nähe Bahnhof, ruhig, hohe Räume, gr. Wohnzimmer, Einbauküche, Balkon, Parkett, inkl. Garage, guter Zustand, 117 (kWh/m²x a), D, kurzfristig beziehb., **Mietpreis: € 1.090,- €**

WARUM IST DER RICHTIGE KAUF- PREIS SO WICHTIG?



Für die Ermittlung des „richtigen“ Verkaufspreises benötigen Sie gerade die Fachkompetenz, die Sie nur in einer qualifizierten immobilienwirtschaftlichen Ausbildung bekommen. Zum anderen benötigen Sie den Zugang zu den unterschiedlichsten Marktdaten, Datenbanken und Marktforschungsinstituten, der es Ihnen ermöglicht einen realistischen Verkaufspreis zu ermitteln.

Interessenten von Immobilien beobachten recht genau die Angebote in den entsprechenden Medien. Ein als zu hoch empfundener Preis wird mit Desinteresse bestraft. Noch schlimmer – zu hoch angesetzte Verkaufspreise werden von den Interessenten als lächerlich oder unverschämt empfunden. Was sind die Folgen eines falsch ermittelten Verkaufspreises?

Die Folge eines falsch ermittelten Verkaufspreises ist meist fatal, da der Kunde – also Sie – entweder zu wenig für die zum Verkauf stehende Immobilie erzielt oder durch überzogene Verkaufspreise seine Immobilie am Markt unverkäuflich macht, was meistens wiederum zu einem erheblichen finanziellen Schaden führt.

Sollte im Laufe der Zeit der Preis der Immobilie gesenkt werden, versucht der Käufer bei Interesse an der Immobilie, diese Summe weiter zu drücken. Dabei hat er noch jede Menge Argumente auf seiner Seite. So kann der Verkäufer unter Umständen doppelt verlieren.

Eines der größten Probleme für jeden Immobilienbesitzer und Verkaufswilligen ist die realistische Einschätzung und die Ermittlung des derzeitigen gerechten Verkaufspreises für seine Immobilie. Viele Verkäufer orientieren sich an scheinbar vergleichbaren Angeboten in der Tageszeitung oder was man halt so hört. Die meisten nehmen an, man könne den richtigen und verkaufsfähigen Preis einfach mal testen.

Wenn Sie das glauben, haben Sie schon verloren!

Wie wichtig ist die Verkaufspreisermittlung? Das ist einer der heikelsten und zugleich wichtigsten Punkte überhaupt.

Heikel deswegen, weil nur die Ermittlung eines marktgerechten Verkaufspreises es ermöglicht, die Immobilie in einem geplanten Zeitraum zu verkaufen. Und heikel auch deswegen, weil vielen das Immobilienfachwissen und der Zugang zu Marktforschungsdaten fehlt und somit ein falscher Preis ermittelt wird. Für den Eigentümer ergibt sich bei der Einschätzung noch ein weiteres großes Problem.

Er ist preislich voreingenommen. Das heißt, aufgrund des finanziellen Drucks kann der Besitzer nicht ohne Vorbehalte den Preis selbst bestimmen. Beispiele hierfür sind die noch valutierenden Schulden bei der Bank. Oder der Verkäufer hat eine neue Immobilie gekauft und benötigt den Verkaufspreis, um die Neuimmobilie finanzieren zu können.

Ein weiteres Beispiel: Bei einer Scheidung muss ein bestimmter Betrag übrig bleiben, damit beide Partner leben können.

Und schließlich bewohnt man seit vielen, vielen Jahren eine Immobilie, die mit viel Geld, Schweiß und Liebe zu einem wunderschönen Haus wurde. So wurde in den vergangenen Jahren in das neue Bad, in die Fenster oder in die Heizungsanlage investiert. Der Garten ist schön angelegt, und zur Garage kam der Carport hinzu.

Deshalb ist es schwer, den Verkaufspreis neutral und ohne entsprechende Hilfe einzuschätzen.

Und doch können wir Ihnen einige Ratschläge geben, die es einem „Privatverkäufer“ ermöglichen, einen echten Verkaufspreis von plus/minus 8% zu ermitteln.

Wie ermitteln wir Ihren Verkaufspreis?

In der Immobilienbranche gibt es 6 mögliche Verfahren, um einen Verkehrswert zu kalkulieren.

Diese sind:

- Vergleichswertverfahren,
- Sachwertverfahren,
- Neubauwertverfahren,
- Ertragswertverfahren,
- Residualverfahren,
- und eine Berechnungsmethode, die wir nicht bekannt geben.

Maßgeblich kommt die persönlich gemachte Erfahrung hinzu und der Austausch mit Kollegen.

In der Regel wenden wir das Vergleichswertverfahren und das Neubauwertverfahren an. Weiterhin verfügen wir über eine Datenbank, die uns alle verkauften Immobilien auflistet und übersichtlich anzeigt. Hier werden alle Daten der Immobilien erfasst und nach Lagen gegliedert. Bis auf die Straße, den Verkäufer und den Käufer verfügen wir über alle erforderlichen Parameter, um eine Immobilie vergleichen zu können. In einer Besprechung mit den Kollegen werden die letzten Details zum Kaufpreis erörtert.

Aus diesen Gründen ist es für einen Privatverkäufer sehr schwierig, einen realistischen Verkehrswert zu ermitteln.

© Günther Link

IM ALLEINAUFTRAG

TRETEN SIE EIN UND SEIEN SIE WILLKOMMEN

IN DIESEM AUSSERGEWÖHNLICHEN UND NEUEN HAUS. SIE WERDEN SICH DARIN SOFORT WOHLFÜHLEN UND FESTSTELLEN, DASS IHR NEUES ZUHAUSE LIEBEVOLL UND HOCHWERTIG GEBAUT WURDE.



Über diese wunderbare Küche lässt sich vieles schreiben: Die Küche ist von Bulthaup und die Elektrogeräte von Gaggenau, Miele und Bora. Die Kochinsel mit der weiten Arbeitsfläche verfügt über ein Abluftsystem. Die Arbeitsplatte ist aus gewalztem Edelstahl. Selten! Zur Verfügung steht eine Grillplatte, Gasplatten und ein Induktionsfeld.

EINBLICKE



MODERNE ARCHITEKTUR KANN SO ELEGANT UND EINFACH SEIN



Sonne satt... und zwar auf der riesigen umlaufenden Terrasse dieser schmucken weißen Villa: Grillen zirpen, Bäume rauschen sanft im Wind und Sie sitzen gemütlich mit Ihren besten Freunden in den weichen Polstern der Loungesofas. Sie genießen diesen Abend! Sie beobachten eines der Kinder, das mit Schaufel und Eimer im Sandkasten spielt. Die Ruhe macht etwas schläfrig, das gegrillte Steak war zart und

köstlich, kurzum: Ein wunderbarer Tag geht zu Ende, und Sie gehen rundum glücklich ins Bett!

Das Haus ist nagelneu und wurde erst 2013 erbaut. Es verfügt über eine moderne Luft-Wärmepumpe im KfW-30 Standard. Weiterhin ist eine übergroße Doppelgarage vorhanden. Elektrische Rollos sind obligatorisch. Auch ein Kamin ist natürlich vorhanden.

■ BAUJAHR
2013

■ ART
Einfamilienhaus Villa mit Keller

■ WOHNFLÄCHE
302 m² und 76 m² Nutzfläche

■ Grundstücksgröße
902 m²

■ ENERGIE
Wärmepumpe mit Wärmerückgewinnung

■ ENERGIEVERBRAUCHSKENNWERT
28 kWh / (m²*a)

■ GARAGEN
Elekt. Doppelgarage

■ ZIMMER
6 und 3 Bäder

■ KAUFPREIS
2.559.000,- Euro

■ PROVISION
3,57% auf den Kaufpreis inkl. MwSt.

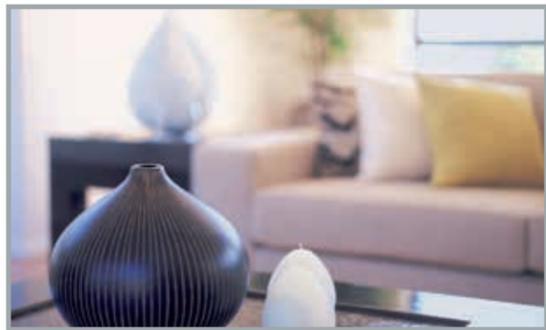


Eine kombinierte Brause-Regendusche, ein beheizter Handtuchhalter, die Toilette versteckt, und natürlich eine Fussbodenheizung.



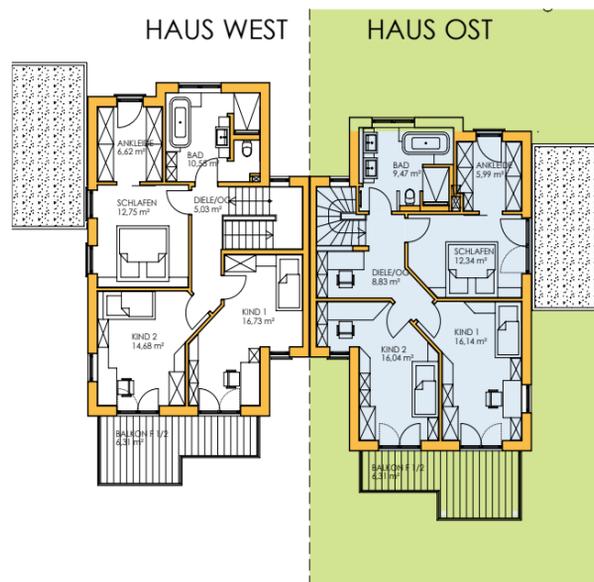
NEUBAU VON ZWEI ELEGANTEN EINFAMILIENHÄUSERN IN ROSENHEIM HAPPING

Abseits vom Trubel der Stadt und doch so gelegen, daß Sie in wenigen Minuten alle wichtigen Anschlussstellen erreichen können. Die Entfernung zur Innenstadt von Rosenheim mit diversen Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Restaurants, Kino, Veranstaltungen verschiedenster Art beträgt nur ca. 4 km oder 7-8 Minuten mit dem Auto.



ENORM ENERGIEEFFIZIENT DURCH
WÄRMEPUMPE UND PHOTOVOLTAIK

- BAUJAHR
Fertigstellung 2015
- WOHNFLÄCHEN
Haus 1 - 153,27 m² Haus 2 - 157,70 m²
- GRUNDSTÜCKSGRÖSSEN
Haus 1 - 380 m² Haus 2 - 373 m²
- ENERGIETRÄGER
Wärmepumpe mit Photovoltaik Strommix/Solar
- ENERGIEVERBRAUCHSKENNWERT
18,5 kWh(m²a) Endenergiebedarf
Effizienzklasse A+ Bedarfsausweis
- GARAGEN
je Haus eine Einzelgarage und ein Stellplatz
- ZIMMER
5
- KAUFPREISE
je 598.000,- € ohne zusätzliche Provision



ENERGIEEFFIZIENT KFW 70

Neubauwohnungen im Zentrum von Bad Aibling

Zum Bahnhof ist es ein kurzer Fußweg und auch öffentliche Verkehrsmittel sind direkt vor Ort. An unserem Grundstück schätzt man die Ruhe, den hohen Freizeitwert, die unmittelbare Nähe zum Bad Aiblinger Ortskern sowie die ausgezeichnete Infrastruktur.

- ✓ mit - 36cm - Ziegel gebaut
- ✓ Lift im Haus
- ✓ Energieeffizienzhaus 70
- ✓ Grundwasser-Wärmepumpe
- ✓ eigene Gartenanteile

Herrlich sind die Wohnungen die über einen eigenen Garten und über eine Terrasse verfügen. Für Studenten oder Singels sind auch kleinere Wohnungen vorhanden. Die Grundrisse sind modern und zweckmäßig und verfügen über große Balkone. Als Energieversorgung wird eine zukunftsweisende und kostensparende Wärmepumpe eingebaut.



KAUFPREIS
BEISPIELE

Wohnung 2	4 Zimmer	120 m ²	Garten und Terrasse, 2 Bäder, 2 Etagen	399.000,-
Wohnung 6	2 Zimmer	76 m ²	großer Süd-Westbalkon	259.000,-
Wohnung 7	3 Zimmer	102 m ²	Balkon nach Süd-Westen, Gäste WC	369.000,-
Wohnung 9	1 Zimmer	40 m ²	toller Balkon - gut zu vermieten	149.000,-

ohne zusätzliche Käuferprovision- Bau bereits begonnen - Bezug mitte 2015

VIELE MAKLER WERDEN SIE FÜR DIESE FRAGEN

HASSEN!

Sie haben sich entschlossen, Ihre Immobilie zu verkaufen. Da Sie aufgrund der zu erwartenden Arbeit weder die Zeit noch die Lust haben, sich mit einer Vielzahl von Interessenten zu beschäftigen, ist die Entscheidung gefallen, einen Profi – sprich Immobilienmakler – mit dem Verkauf Ihrer Immobilie zu beauftragen. Nichts leichter als das, meinen Sie!

Immerhin tummelt sich jeden Samstag im Immobilienteil der Tageszeitung eine große Anzahl an Maklern. Dort findet sich bestimmt jemand. Außerdem bekamen Sie den Tipp eines Freundes, der einen „guten Verkäufer“ kennt. Im Telefonbuch steht zudem eine ganze Reihe weiterer Makler. Dort findet sich bestimmt einer. Bei diesen Gedanken, die zugegebenermaßen durchaus nachvollziehbar sind, möchten wir Ihnen Hinweise und Selektionsmerkmale an die Hand geben, wie Sie den „richtigen Makler“ finden. Makler ist doch gleich Makler, werden Sie einwenden. Diese Aussage hören wir in regelmäßigen Abständen. Bei unserer täglichen Arbeit lernen wir immer wieder Verkäufer kennen, die ihre Immobilie zuerst über 3 Makler! und anschließend „privat“ angeboten haben. Bisher leider ohne Erfolg. In der Zwischenzeit können wir feststellen, dass sich der Kaufpreis, von Beginn der Verkaufsbemühungen an, um einen hohen Eurobetrag verringert hat. Wir vergleichen den Beruf des Maklers mit dem eines Investmentbankers oder mit dem eines Vermögensberaters einer Bank. Der Makler verwaltet über einen gewissen Zeitraum in der Regel mehr als 90% des gesamten Vermögens eines Privatkunden. Der Makler hat nun die Aufgabe, dieses Vermögen zu vermehren oder zu erhalten. Es liegt an ihm, den realistischen



und verkaufsfähigen Wert der Immobilie in einem bestimmten Zeitraum zu erzielen.

Aufgrund seiner Arbeit und Tätigkeit wird gewährleistet, ob der Verkäufer in Zukunft sorgenfrei leben kann oder mit erheblichen finanziellen Problemen rechnen muss. Auch der Zeitraum der Verkaufsabwicklung spielt dabei eine sehr wichtige Rolle, da viele Verkäufer bereits eine neue Immobilie gekauft und ggf. schon bezahlt haben. Die entstandene „Doppelbelastung“ führt nicht selten Verkäufer an den Rand der privaten Pleite.

Um die Wichtigkeit eines Maklers zu beschreiben, stellen Sie sich folgendes Bild vor: Ihre Immobilie ist 400 000 Euro wert, und genau dieser Betrag liegt bar vor Ihnen auf dem Tisch. Wir sind uns sicher, dass Sie sich viel Mühe und Arbeit machen würden, um denjenigen zu finden, dem Sie dieses Geld, Ihr hart erarbeitetes Geld, anvertrauen wollen.

Machen Sie dies genau so bei einem Makler!

Die nachfolgenden Punkte werden Ihnen helfen, einen wirklich professionellen und engagierten Makler zu finden, der in der Lage ist, Ihr Vermögen zu erhalten.

Stellen Sie ihm diese erfolgskritischen Fragen- und Sie werden feststellen: Viele Makler würden sich wünschen, dass Sie ihm nie eine dieser Fragen gestellt hätten.

● Wie lange ist er bereits Makler?

Eine der wichtigsten Fragen überhaupt. Erfahrungen sind in der Maklerbranche eine entscheidende Berufsnotwendigkeit. Vergleiche mit ähnlichen Immobilien, Lagen oder getätigten Kaufabwicklungen sind in diesem Beruf unerlässlich. Der Zeitraum, wie lange der Makler bereits erfolgreich auf dem Markt tätig ist, verrät viel über seine in den vergangenen Jahren erlangten Kenntnisse. Je länger ein Makler tätig ist, desto besser.

● Wie viele Objekte hat er derzeit im Verkauf?

Bei dieser Frage können Sie den Makler etwas „hinteres Licht“ führen. Sicherlich wird der ein oder andere damit prahlen, mindestens 50 Objekte im Bestand zu haben. Dies wäre für Ihren Verkauf nicht sehr nützlich, da er kaum die erforderliche Zeit finden wird, sich um Ihr Objekt zu kümmern. Weiterhin spielt die Qualität der Aufträge eine Rolle. Handelt es sich um Miet- oder Verkaufsaufträge, Alleinaufträge oder Allgemeinaufträge? Ideal liegt die Anzahl der Objekte bei 8-12 Stück pro Verkäufer.

● Wie viele Objekte verkauft er im Jahr?

Ob der Makler Ihnen bei dieser Frage die richtige Antwort gibt, sei dahingestellt. Selbstverständlich können dies sehr unterschiedliche Zahlen sein. Bei einer Bank-Immobilien-Gesellschaft oder Bausparkasse kann die Zahl wiederum recht hoch sein. Um eine genauere Zahl zu erhalten, sollten Sie die Anzahl der Verkäufe durch die Anzahl der Mitarbeiter teilen. Dabei werden Sie feststellen, dass der „Umsatz pro Verkäufer“ mächtig variieren kann. Je höher, desto besser.

● In wie vielen Börsen und Onlineportalen wird Ihr Objekt abgebildet?

In der Regel inserieren Makler in 2, maximal 3 Immobilienportalen. Die Gründe sind einfach. Zum Ersten kosten viele Portale viel Geld. Dies sparen sich die Makler gerne. Zum Zweiten, ist eine Menge Arbeit oder ein teures Programm notwendig, um die ganzen Daten an die verschiedenen Immobilienseiten zu verteilen. Da sich die Daten von Immobilien zwischendurch ändern können, muss der Makler auch hierfür eine Menge Zeit investieren. Bei 2-3 Portalen ist dies noch machbar. Wir inserieren unsere Objekte in weit mehr als 46 Portalen. Aufgrund einer ausgeklügelten Technik und eines guten Maklerprogramms ist die Pflege der Objekte für uns einigermaßen zeitsparend zu bewerkstelligen.

● Wie sehen die Texte und Objektbeschreibungen seiner Exposés und seiner in Börsen inserierten Objekte aus?

Der „Erstkontakt“ der Interessenten mit dem Objekt erfolgt meist über die Zeitung, Flyer oder das Internet.

Anhand der dargestellten Informationen über das Objekt sollte der Interessent handeln, sprich zum Telefonhörer greifen und sich beim Makler melden. Bei einer Immobilie zählen bekannterweise nicht nur die „kühlen Fakten“, sondern auch das Gefühl. Allein nur zu beschreiben, in welchem Ort sich die Immobilie befindet und wie groß das Haus ist, reicht unserer Meinung nach nicht aus. Vielmehr sollte die Immobilie ausführlich und gefühlvoll beschrieben werden.

Auch unter Umständen über viele Seiten. Der primäre Nutzen für den Kunden muss deutlich werden. Vergleichen Sie im Internet die einzelnen Anbieter nach der Länge ihrer Texte und Darstellungen der Fotos. Sie werden erhebliche Unterschiede feststellen. Stellen Sie sich dabei folgende Frage: Wie würden Sie Ihre Immobilie beschreiben? Reichen hierfür 3 Sätze zur Lage oder 3 Beschreibungen zur Immobilie? Wohl kaum.

● Wie viele Flyer verteilt er?

Flyer sind unseres Erachtens ein hochwirksames Instrument, um Käufer zu finden. Diese Flyer werden in der näheren Umgebung der Immobilie verteilt. Aus bekannten Analysen weiss man, dass ca. 60% der Käufer aus der weiteren Nachbarschaft kommen. Viele Käufer wissen überhaupt noch nicht, dass sie eine Immobilie kaufen wollen. Durch einen Flyer können Bedürfnisse geweckt werden und die Immobilie kann farbig dargestellt werden. Je mehr Flyer verteilt werden – desto besser.

● Wie viel Geld wird er für Ihr Objekt investieren?

Wohl die wichtigste Frage überhaupt. Wer eine Immobilie erfolgreich verkaufen möchte, muss Käufer auf die entsprechende Immobilie aufmerksam machen. Dies geschieht über die Zeitungen, Internet und Drucksachen. Natürlich kostet dies Geld. Fragen Sie den Makler gezielt, wie viel Prozent vom zu erwartenden Ertrag (Provision) er in das Objekt investieren will. Alles unter 10% ist bei weitem zu wenig. 15-20% sollten es sein.

● Ist er Sachverständiger?

Hat sich der Makler weitergebildet? Ist er in der Lage, zweifelsfrei den aktuellen Verkehrswert zu ermitteln? Wie kompetent ist er bei einer vermieteten Immobilie? Zu den grundlegenden Bereichen eines Maklers gehört die Preisermittlung. Wie ermittelt er den Kaufpreis? Anhand der Erfahrung oder anhand des Gefühls? Als Sachverständiger in der Immobilienbranche zeigt er deutlich, dass er sich mit diesem Thema ausführlich beschäftigt hat, und beweist somit Kompetenz.

● Wie und mit welchen Methoden bewertet er Ihr Objekt?

Wie ermittelt er Ihren Kaufpreis? Nach Bauchgefühl? Es gibt 6 unterschiedliche Methoden, einen Verkaufspreis zu ermitteln. Welche davon wendet der Makler an? Fragen Sie auf jeden Fall, wie ein Makler den richtigen Verkaufspreis erarbeitet. Sie werden sehr schnell erkennen, über wie viel Kompetenz und Fachwissen der Makler verfügt.

● Welche Ausbildung hat er?

Leider ist es, anders als im europäischen Ausland, möglich, auch ohne entsprechende Ausbildung und Vorkenntnisse sich als Immobilienmakler selbstständig zu machen. Ein Makler bestimmt, über die Dauer der Vermarktungszeit, und trägt die Verantwortung für das gesamte Vermögen der Verkäufer. An seinem Geschick liegt es, ob er das Vermögen hält oder gar vermehrt oder ob er es vermindert. Er hat z.B. die Aufgabe, dem Notar alle wichtigen Vertragsangelegenheiten, die den Verkauf betreffen und die der Käufer und Verkäufer vereinbart haben, aufzusetzen. Er muss den Verkäufer vor Missbrauch der Immobilie schützen und Mietern und Vermietern einen rechtssicheren Mietvertrag gewährleisten. Auch als Marketingexperte muss er sein Wissen beweisen. Er sollte im

● Verfügt der Makler über ein eigenes Büro oder arbeitet er von Zuhause?

Wie im vorhergehenden Abschnitt erwähnt, kann sich ein Makler ohne große Fachkenntnisse selbstständig machen. Er benötigt höchstens einen Arbeitsplatz mit Computer und ein Telefon. Freilich kann dies auch vom Office zu Hause erledigt werden. Ein Arbeitszimmer ist ja dort meist vorhanden. Wie verhält sich dieser Makler bei Kundenverkehr? Ist es überhaupt möglich beim Makler eine Besprechung mit dem Käufer durchzuführen? Das Büro und sein Exposé sind die Visitenkarten eines Maklers und lassen bestimmt einige Rückschlüsse auf dessen Vermarktungs- und Arbeitsqualität zu.

Verkauf ebenso versiert sein wie im Vertrags-, Grundstücks-, Makler- und Mietvertragsrecht. Nicht zu vergessen Erbbaurecht und Grundbuchrecht sowie Hausverwaltungabrechnungen und Teileigentum bei Wohnungen. Um den Kunden umfassend beraten zu können, sind erhebliche Kenntnisse über Immobilienfinanzierung und die öffentlichen Darlehensgeber erforderlich. Beim Verkauf von Neubauten sollte der Makler über erweiterte Erfahrungen im Bausektor verfügen. Ist dies ohne eine spezielle Ausbildung leistbar? Wir meinen nein. Deshalb verfügen alle unsere Verkäufer über eine immobilien-spezifische Ausbildung.

● Erstellt er ein Word-Exposé oder erhalten Sie ein gedrucktes Exposé-Magazin?

Ein Exposé ist dafür geschaffen worden, den Interessenten nach der Besichtigung nochmals die Immobilie vorzuzeigen. Dabei sollten alle wichtigen Details zur Immobilie aufgeführt werden. In der Regel kann sich der Käufer kaum alle entscheidenden Ausstattungsdetails auf Anhieb merken. Umso wichtiger ist es ein ansprechendes und aussagekräftiges Exposé zu erstellen. Meist wird dem Interessenten ein kleines Word-Dokument über 3-4 Seiten überreicht, bei dem schon die Sicherung der Maklergebühr eine halbe bis dreivierteil Seite veranschlagt. Weiterhin werden in solchen Fällen Grundrisse nicht bearbeitet und



häufig schlecht kopiert. Wichtige Daten kommen dabei oft zu kurz.

Achten Sie als Verkäufer deshalb immer auf die Qualität des Exposés! Beispiele aus der Praxis haben schon des Öfteren gezeigt, dass Kunden auf ein ausführliches Exposé Wert legen und auf dessen Grundlage teilweise schon ihre Entscheidung festlegen.

● Wie macht er eine Marktanalyse? Macht er überhaupt eine?

Die Marktanalyse gehört zu den wichtigen Vorbereitungsarbeiten eines Maklers. Wie viele ähnliche Häuser oder Wohnungen werden in der näheren Umgebung angeboten? Und zu welchem Preis? Wie lange werden diese Angebote bereits inseriert? Von Makler oder Privat? Diese und noch einige weitere Fragen sollten dem Makler bekannt sein. Bei Besichtigungsterminen mit Interessenten muss er die Vergleichsobjekte oder die „Mitbewerber“ kennen, um gegebenenfalls auf Vor- und Nachteile der Immobilien eingehen zu können.

© Günther Link

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.

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>



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.