

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

RATGEBER
SO ARBEITET EIN GUTER MAKLER

VOM KENNENLERNEN BIS ZUM NOTAR
SO FUNKTIONIERT DER MODERNE
IMMOBILIENKAUF

**WIE IST EIGENTLICH DIE MAKLERPROVISION
IN DEUTSCHLAND GEREGET?**

BERICHT:
DAS VERDIENT EIN MAKLER

IM PLUS INTERN
DIE RANGLISTE DER MAKLER

WAS IST DER UNTERSCHIED
ZWISCHEN INTERESSENTEN
UND KÄUFERN?

WIR ERFÜLLEN DIE STRENGE NORM!
ZERTIFIZIERT DURCH DIE DIA AG

Alle aktuellen Immobilienangebote unter
www.implus-immobilien.de

KONTAKT:
Mario Stürzl
08031/22036114



Großzügige und gepflegte Wohlfühloase der Extraklasse: Gemütliches Reihenhaus in ruhiger Lage!



Die 4-Spänner-Reihenhausanlage wurde 1982 in massiver Ziegelbauweise errichtet und liegt in ruhiger zentrumsnaher Wohngegend von Traunreuth. Das charmante, hier zum Kauf angebotene Reihemittelhaus verfügt über fünf Zimmer und eine Wohnfläche von rund 120 qm auf drei Etagen. Es bietet eine gute Raumaufteilung mit klassischem Grundriss.

Empfangen werden Sie vom Windfang mit Zugang zum Gäste-WC. Die anschließende Diele bietet genug Platz für die Garderobe und Zugang zu Küche und Wohnzimmer. Die gut geschnittene Küche mit moderner Einbauküche verfügt über eine angenehme Größe.



Das Erdgeschoß besteht durch den großen und lichtdurchfluteten Wohn-Essbereich. Dieser Raum bietet durch die großen Fensterflächen und die Fenstertüre viel angenehmes Wohlfühlambiente und direkten Zugang zu der üppigen Sonnenterrasse Richtung Süden. Sowohl vom Essplatz, als auch vom Couchbereich genießt man den schönen Blick in den idyllischen Garten, der sich ideal zum Entspannen im Grünen anbietet. Von der Holzterrasse in der Diele erreichen Sie das Obergeschoss. Hier erwarten Sie das Bad und drei praktisch geschnittene Schlafzimmer, eines davon mit Balkonzugang. Das Badezimmer verfügt über eine Badewanne und natürlich über ein Fenster.

TRAUNREUTH

Wohnfläche	120 m ²
Grundstück	174m ²
Zimmer	5
Baujahr	1982
Energiewerte	110 kWh/(m ² *a)
Energieträger	Ölheizung
Kaufpreis	298.000,- €
Provision	3,57%

„Die Preise steigen immer noch. Allerdings nicht mehr so schnell und auch nicht mehr so lange“.



Nun schon das 8. Jahr in Folge steigen die Kaufpreise für Immobilien nach wie vor an. Langsamer zwar- aber sie steigen. Allerdings zeichnen sich die ersten Anzeichen ab, dass wohl bald die Kaufpreise wieder fallen könnten.

Zum ersten steigen die Kreditzinsen langsam etwas an. Und die niedrigen Zinsen waren ja überhaupt der Ausschlag für die enorme Kaufpreisarallye. Zwar sind die Zinsen im Jahresschnitt noch stabil (1,11% bei 10 Jahren Laufzeit), jedoch sind es vom niedrigsten Wert (0,89%) bis heute etwa 0,3% mehr (1,18%). Es ist anzunehmen, dass die Zinsen langsam weiter steigen.

Zweitens: Die durchschnittliche Vermittlungszeit von Immobilien hat sich bei uns verlangsamt. Von

rund 55 Tagen auf derzeit 68 Tage im Schnitt. Die Kunden kaufen nicht mehr ganz so schnell wie noch vor einem Jahr.

Drittens:

Die allgemeine Nachfrage nach Immobilien ist nicht mehr so groß. So gibt es erste Anzeichen für eine gewisse Käufersättigung.

Wir denken, dass die Preise noch bis Anfang oder Mitte 2019 leicht steigen werden. Mit einer Ausnahme: Baugrundstücke.

Ihr Günther Link
Dipl. Immobilien-Ökonom

INHALTE

Aktuelle Objekte

■ Seite 2

Traunreuth - vermietets Reihenhaus mit Potential

■ Seite 6 - 7

Erding - seltene 3 Zimmer Wohnung in der Innenstadt

■ Seite 9

Zum Kauf - 2 Familienhaus in Bruckmühl

■ Seite 10 - 11

Außergewöhnliches Haus in Rosenheim

■ Seite 12 - 13

Sebruck- Zimmer Wohnung mit eigenem Badestrand

■ Seite 17

Wohnungen in Bad Aibling und Kolbermoor

■ Seite 26 - 27

Soyen bei Wasserburg- neues Haus zum wohnen und arbeiten

Wissenswerte Beiträge rund um Immobilien

■ Seite 8

Was ist der Unterschied zwischen Interessent und Käufer?

■ Seite 14 - 15

Bericht - IM PLUS Immobilien strebt immer nach vorne!

■ Seite 16

Bericht - Wie hoch ist die Provision in andern Bundesländern

■ Seite 18 - 19

Berufseinsteiger - Welche Erfahrungen machen Makler

■ Seite 20 - 21

Bericht - Der Makler als Texter und Schriftsteller

■ Seite 22

Bericht - Privat oder mit Makler?

■ Seite 23

Bericht - Unsere emotionalen Objektfotos

■ Seite 24 - 25

Bericht - So funktioniert moderner Immobilienverkauf

■ Seite 28 - 29

So arbeitet ein guter Makler!

News - Kontaktdaten - Infos

■ Seite 3

Vorwort und Inhaltsverzeichnis

■ Seite 4 - 5

News und Info 's

■ Seite 30

DIA Zertifiziert - Als einziger Makler im Landkreis

■ Seite 31

Impressum - Kontakte - 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 Räumung
- Durchführung von Homestaging-Maßnahmen
- Entwicklung von Marketingkonzepten für Immobilien
- Konzeption und Gestaltung von Marketingprodukten

AUCH AUF FACEBOOK

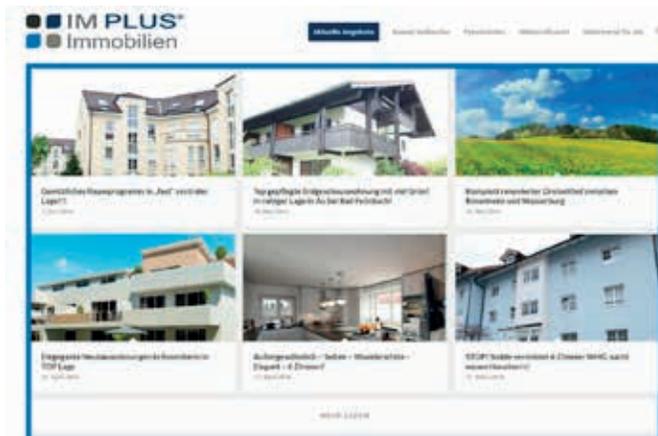


Bleiben Sie mit Facebook auf dem neusten Stand. Hier stellen wir recht schnell unsere neuesten Objekte auf unsere Facebook-Seite, noch bevor sie auf den Immobilienportalen erscheinen. Somit haben Sie einen großen Zeitvorteil. Folgen Sie uns einfach unter: www.facebook.de/implusimmobilien

Auch auf Instagram sind wir regelmäßig zu finden und posten immer wieder interessante Beiträge und Bilder.



www.implus-immobilien.de



WIR SPRECHEN IHRE SPRACHE

Als Interessent werden Sie bei uns bestens versorgt. Denn unsere Mitarbeiter sprechen:

ENGLISCH - FRANZÖSISCH - SPANISCH -
UND PERFEKT TÜRKISCH!

Neues Bewertungstool der Firma IM PLUS Immobilien GmbH



Aufgrund der stetigen Änderung am Haus und Wohnungsmarkt bezüglich diverser Internet Bewertungsplattformen für Immobilien hat die Firma IM PLUS Immobilien GmbH eine eigene Internetseite ins Leben gerufen.

Mein-immobilienpreis.de ist die neue Domain, bei der Sie von Fachmaklern aus unserem Büro eine **transparente und ehrliche** Preiseinschätzung erhalten und dies auch noch völlig **kostenlos**.

Dadurch können Immobilieneigentümer sicher sein, dass Sie von **Experten aus der Region** beraten werden und nicht von Mitarbeitern aus Berlin oder anderen entfernten Regionen Deutschlands.

www.mein-immobilienpreis.de

SEIT MEHR ALS 24 JAHREN

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

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

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



*Wir sind am höchsten bewertet worden!
4,6 von 5 Sternen - im Süd-Ost Bayrischen Raum*

**ZEITSCHRIFT
„BELLEVUE“**

*besten Makler
Rosenheims*



DIE  WELT

TESTSIEGER IN ROSENEHIM

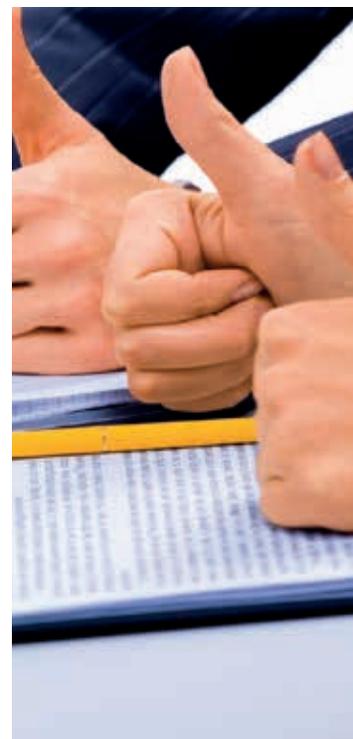
Note 1,69

Verglichen wurden 12 Makler

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.





Bildschöne Dachgeschoss-Wohnung in Erding

SELTEN & BEGEHRT

Einzigartig, selten, modern, individuell... es gibt viele Bezeichnungen für diese schöne Wohnung, aber diese Bezeichnungen sind wohl die „zutreffendsten“. Gebaut wurde diese Anlage 1999-2000 im modernen Stil und von außen besticht es vor allem durch seine interessante Form und warme Farbgebung.

Der Dielenbereich ist angenehm groß, was bedeutet, dass dort - im Vergleich zu vielen anderen Wohnungen - wenige Quadratmeter verschenkt wurden. Ein Gäste-WC ist hier vorhanden.

Der Wohnbereich ist fast 30m² groß und nach Westen ausgerichtet, sehr hell und bietet über die Balkontüren

direkten Zugang zu der großen Terrasse. Die Terrasse ist außergewöhnlich tief und bietet Ihnen die Möglichkeit einen großen, runden Tisch für bis zu sechs Personen zu stellen. Auch können Sie hier einen schönen Blick genießen. Individuell wird die Wohnung auch hauptsächlich durch diese sonnige und großzügige Terrasse mit einem herrlichen und unverbaubaren Blick in die Nachbarschaft und in den Innenbereich der Anlage.





Wert legte der Bauherr auf genügend Stellmöglichkeiten für große Schränke im Schlaf- und Kinderzimmer. Denn auch diese Zimmer sind mehr als ausreichend für fast alle Nutzungsmöglichkeiten. Gemütlich wirkt die Wohnung auch schon deshalb, weil der Räume hoch und offen sind.

Die Küche ist offen und geschickt in den Wohnbereich integriert. Schön ist auf jeden Fall, dass eine kleine Bar die Küche vom großzügigen Essplatz trennt. Die Küche verfügt über mehrere Fenster.

Selten bei solch einer Wohnung ist auf jeden Fall, dass die Wohnung über 2 Bäder verfügt. Ein Duschbad sowie ein Wannenbad mit Waschmaschinenstellplatz. Beide Bäder verfügen über jeweils ein Fenster. Die Fliesen sind leider nicht mehr so ganz zeitgemäß.

Allene schon das imposante Treppenhaus lässt durch seine offene Bauart und die damit verbundene Helligkeit keine Wünsche offen.

Die Wohnung steht leer und kann sofort bezogen werden!! Der Zustand der Wohnung ist normal. Es sind Bodenbelags - Malerarbeiten und ggf. die Küche und die Bäder zu erneuern. Zur Wohnung gehört ein Stellplatz in der Tiefgarage und ein recht großer Keller. Diese sind im Kaufpreis inklusive.

Ein Fahrstuhl ist vorhanden.

Die Wohnung ist eine Erbpachtimmobilie. Die Laufzeit beträgt noch rund 70 Jahre. Der Erbpachtzins ist in der monatlichen Abrechnung enthalten und beträgt derzeit 2.312,- jährlich. Somit betragen die gesamten Nebenkosten der Wohnung 612,- monatlich inklusive der Rücklagen, Erbpacht, Wasser und Heizung usw. .



ERDING

Wohnfläche	107 m ²
Grundstück	- m ²
Zimmer	3
Baujahr	2000
Energiewerte	125 kWh/(m ² *a)
Energieträger	Gas
Kaufpreis	390.000,- €
Provision	3,57%

Was ist der Unterschied zwischen einem Interessenten und einem Interessenten?

BEI EINEM NORMALEN AUFTRAGSBESTAND VERFÜGEN WIR ÜBER RUND 12 BIS 15 ALLEINAUFTRÄGE. DIES BEDEUTET, DASS SICH PRO TAG ZWISCHEN 10 UND 20 INTERESSENTEN, TELEFONISCH ODER PER E-MAIL, MELDEN.

Als Privatverkäufer haben Sie nie die Möglichkeiten einen Interessenten intensiv und ausführlich zu befragen. Aber das ist unbedingt notwendig, um Interessenten von Käufern zu unterscheiden. Denn je mehr Sie Nichtkäufer durch die Immobilie führen, desto unsicherer werden Sie! Ein erfolgreicher Verkauf wird nicht durch möglichst viele Interessenten realisiert, sondern durch möglichst gute Interessenten.

Eigentlich müsste jeder denken, dass bei einer solchen Anzahl an Interessenten - täglich ein Käufer dabei sein sollte. Leider ist dem nicht so! Wie können wir Interessenten von potentiellen Nichtkäufern unterscheiden? Bei der ersten Kontaktaufnahme mit Interessenten geht es zuerst darum zu erfragen, was der Kunde über die angebotene Immobilie wissen möchte. Welchen allgemeinen Kenntnisstand hat der Kunde. Hat dieser schon des Öfteren

VIER QUALIFIZIERUNGSSCHRITTE SIND NOTWENIG

eine Immobilie gekauft, oder ist dies das erstmal. Nun erfolgt der erste Qualifizierungsschritt. Der Kunde wird gefragt, bis wann er gekauft haben will. Die Antwort muss innerhalb von zwei Sekunden erfolgen. Sollte jedoch die Antwort zögerlich erfolgen, oder die Antwort ist für uns etwas vage, wird das Gespräch höflich und schnell abgearbeitet. Ist die Antwort in unserem Sinne,



erfolgt der zweite Schritt. Hier wird nach den finanziellen Möglichkeiten des Interessenten gefragt. Wie hoch ist das vorhandene Eigenkapital? Möchte der Kunde selbst einziehen? Oder war er schon mal bei der Bank? Dies



sind durchaus heikle Fragen, die ein Privatverkäufer niemals fragen würde. Werden auch diese Fragen positiv beantwortet, erfolgt der dritte Qualifizierungsschritt. Hier werden Fragen zu den wichtigsten Wohnbedürfnissen gestellt. Was sucht er? Wie viele Personen ziehen mit ein? Warum sucht er überhaupt? Passen die Antworten in etwa mit dem angefragten Objekt zusammen erfolgt der letzte und vierte Schritt.

Wo ist der Interessent bereit einen Kompromiss zu machen? Wie schnell kann er besichtigen? Wie schnell kann dieser zum Notar? Selbst das Wort „Notar“ wird beim ersten Telefonat bereits erwähnt. Solche konkreten und direkten Fragen kann kaum ein Verkäufer dem Interessenten am Telefon stellen.

Erst wenn diese Fragen und noch viele mehr zu unserer Zufriedenheit beantwortet sind, wird ein Besichtigungstermin am Objekt

vereinbart. Kunden die nicht zu 80% auf das Objekt passen, werden u.a. in unsere Kartei aufgenommen. Teilweise wird auch ein anderes Objekt angeboten, das vielleicht besser in Fragen kommt. Diese Vorteile für diese Qualifizierung liegen für alle drei Beteiligten auf der Hand.

SPART FÜR ALLE BETEILIGTEN ZEIT, MÜHE UND ARBEIT!

Der Verkäufer hat viel weniger Arbeit mit dem herrichten seiner Immobilie. Im Schnitt hat er nur alle 11 Tage einen Besichtigungstermin. Der Käufer hat den Vorteil, dass er nur die Immobilie besichtigt, die auch wirklich zu ihm passt und er nicht umsonst irgendwelche Objekte anschaut. Und für uns bedeutet dies, dass wir nicht planlos durch die Gegend fahren müssen, um irgendwelchen neugierigen Menschen tolle Häuser zu zeigen. Sondern viel mehr Zeit für die Kunden haben, die auch ernsthaft eine Immobilie kaufen wollen.





KONTAKT:
Markus Fischinger
08031/22036112

Ein- oder Zweifamilienhaus! Sie haben die Wahl!



Stolz steht es da! Ein gepflegtes Ein-/oder Zweifamilienhaus umgeben von wunderschönem Grün und Bäumen auf ca. 464 m² Grundstück. Gerne wollen wir Ihnen eine interessante Kapitalanlage vorstellen oder ein Einfamilienhaus für Sie und Ihre Liebsten! Auch ein Mehrgenerationenhaus ist hier möglich.

Das angebotene Objekt welches 1965 erbaut wurde befindet sich in Bruckmühl. Wir freuen uns sehr Ihnen dieses präsentieren zu dürfen. Im Moment Untergliedert in zwei Wohneinheiten mit jeweils ca. 68 m² Wohnfläche sowie dem Kellerbereich bietet dieses Ensemble entweder die Nutzung als Zweifamilienhaus oder nach Umbau als Einfamilienhaus oder Mehr-



generationenhaus. Die jetzigen Bewohner ziehen bis Ende 2018 aus. Somit erhalten Sie ein frei beziehbares Objekt.

Die Wohnungen befinden sich in einem gepflegten Zustand. Laminat-/Parkettböden und Fliesen spiegeln sich in den Wohnungen wieder. Attraktive Grundrisse welche eine gute Vermietung jederzeit gewährleisten oder ein attraktives Einfamilienhaus ermöglichen. Die Bäder verfügen über Fenster und Badewanne. Ebenso ist hier der WM-Anschluss integriert.

Zusätzlich gibt es zwei Einzelgaragen. Natürlich im Kaufpreis enthalten. Eine Öl-Zentralheizung versorgt

BRUCKMÜHL

Wohnfläche	136 m ²
Grundstück	464 m ²
Zimmer	4
Baujahr	1965
Energiewerte	291 kWh/(m ² *a)
Energieträger	Öl
Kaufpreis	539.000,- €
Provision	3,57%



Neues Mehrgenerationenhaus (2 Häuser) mit fantastischem Bergblick und vielen Ausstattungsdetails

Stolz stehen sie da! Ein Haus oder eher doch zwei Häuser, umgeben von wunderschönem Grün, einem Hofraum, großzügig, fast schon impo-

gehen Sie in die Küche. Nein, in die Wohnküche. Denn diese ist alleine rund 32 m² groß und bietet Ihnen einen wunderbaren Kochblock in der

dort ihren Platz findet. Praktisch ist ebenso der Wäscheabwurf aus dem ersten Obergeschoss. Eine Treppe führt hinauf in den ersten Stock. Hier

EINE VILLA UND EIN REIHENECKHAUS

sant.... geschickt gestaltet und sehr schön gepflegt. Beide Häuser sind fast neu! Sie machen einen einladenden Eindruck. Es wartet auf eine Familie, die viel Platz benötigen- für die Arbeit oder das zusammenziehen mit mehreren Generationen.

Beginnen wir mit dem größeren der beiden Häuser:

Hell, modern, gut geplant und großzügig gestaltet. So kann dieses Haus mit wenigen Worten beschrieben werden.

Treten Sie ein:

Das Erdgeschoss betreten Sie durch die große Diele mit schönem Einbauschrank für die Garderobe. Weiter

Mitte des Raumes. Selbstverständlich gelangen Sie von der Küche auf die große, nach Süden ausgerichtete Terrasse mit dem außergewöhnlichen Bergblick. Apropos Terrasse: Diese schlängelt sich um das ganze Haus von Osten, nach Süden und weiter nach Westen. Das Wohnzimmer ist gemütlich und ebenfalls nach Süden und Westen ausgerichtet. Hier haben Sie zum lesen Ihrer Bücher die notwendige Ruhe.

Selbstverständlich auch für einen netten Fernsehabend. Im Erdgeschoss ist zudem ein Gästebad mit Dusche vorhanden. Geschickt ist auf jeden Fall, dass die Waschmaschine auch

ist viel Platz zum Kuschneln. Es gibt drei bis vier sehr schöne Schlaf- und Kinderzimmer, einen großen Flur und ein weiteres Wohlfühlbad.

ROSENHEIM

Wohnfläche	284 m ²
Grundstück	1.387 m ²
Zimmer	9
Baujahr	2008/2016
Energiewerte	25 kWh/(m ² *a)
Energieträger	Erdwärme
Kaufpreis	1.359.000,- €
Provision	3,57%





Kennen Sie das? Manche Geschichten klingen wie ein Traum, viel zu schön, um wahr zu sein

Wir haben eine solche Geschichte für Sie. Stellen Sie sich vor, Sie wohnen in München, oder sagen wir in Nürnberg. Es ist Freitag, um die Mittagszeit. Die Sonne lacht von einem traumhaften Junihimmel, weit und breit können Sie kein Wölkchen erspähen. Gerade kommen Sie vom Büro nach Hause, voller Vorfreude, denn gleich geht's los in den Süden. Ihre Frau hat bereits alles für Ihr gemeinsames Sommerwochenende an den Alpen eingepackt.

Sie genießen die Fahrt durch die herrliche Landschaft Oberbayerns. Als Sie am höchsten Punkt des Irschenbergs angelangt sind, beginnt Ihr Herz zu klopfen: Denn weit hinten am Horizont erahnen Sie beide jetzt zum ersten Mal diesen Silberstreif. Sie glauben, den Pulsschlag des Chiemsees, des mächtigen „Bayerischen Meeres“, zu spüren. Die atemberaubende Kulisse der Voralpen kommt zum Greifen nah. Sie nehmen die letzte scharfe Kurve in Seebruck und da deutet Ihre Frau aufgeregt: „Ui schau, da ist es. Wir sind da!“

Verborgen hinter einer dichten Hecke öffnet sich der Blick auf Ihre geliebte Ferienwohnung am See. Sie konzentrieren sich auf die letzten Meter Ihrer Fahrt, dann verlangsamen Sie, bis Sie direkt vor der Einfahrt zur Tiefgarage zum Stehen kommen. Das Tor geht auf, sie parken und endlich, endlich sind Sie an Ihrem Sehnsuchtsort angekommen. Ihnen geht durch den Kopf, wie sehr Sie diese Wohnung mögen, diesen genialen Ausblick auf den Chiemsee ... wie viele wunderbare Stunden Sie hier schon zu zweit und mit Freunden genossen haben. Jedes Mal ist es ein Stück Heimkommen, wenn sie Ihr Reisegepäck einräumen. Viel ist es ja eh nicht, Sie haben sich hier inzwischen perfekt eingerichtet. Das Beste ist, dass sich die Wohnung ideal für Ihre Bedürfnisse über zwei Etagen erstreckt. Besonders begeistert sind Sie immer wieder von den beiden Bädern, denn allein damit, dass jeder ein eigenes hat, erledigt sich unnötiger Stress ganz von alleine.

Schnell sind Sie sich einig, das Einräumen auf später zu verschieben und lieber erst einmal einen schönen Spaziergang an der Uferpromenade zu unternehmen. Ihre Frau nennt das „die Seele baumeln lassen“ und Sie verstehen so sehr, was sie damit meint. Beim Gehen plaudern Sie. Anfangs lassen Sie noch die vergangene Woche Revue passieren, aber dann

verlieren der Alltag und die kleinen Sorgen an Wichtigkeit. Von Minute zu Minute kommen Sie mehr hier an. Und auf einmal ist der erste, kleine Hunger da. Sie fragen Ihre Frau: „Na Schatz, worauf hättest Du denn heute Lust? Wollen wir später zu unserem Italiener oder möchtest Du lieber bayerisch essen?“ „Oh, bitte ins Dolce Vita! Ich träume schon die ganze Woche von dieser Pizza Melanzane! Und da können wir auch in zwei Minuten zu Fuß hin, dann müssen wir heute nicht mehr Auto fahren.“ Sie strahlt übers ganze Gesicht und damit ist alles ausgemacht.

Vorher aber machen Sie sich zurecht und kommen in die Wohnung zurück. Die Sonne geht in einer Stunde unter; Sie genießen die tausend Farben dieses spektakulären Abends bei einem Aperitif. Bei sich denken Sie, was für ein unverschämtes Glück Sie doch haben ... aber sagen würden Sie das nie laut.

Nach einem von Herzlichkeit erfüllten Abend inklusive der ersehnten Pizza Melanzane sowie weiterer, mediterraner Köstlichkeiten schlafen Sie beide tief. Am nächsten Tag wachen Sie zum Duft von Kaffee auf – Ihre Frau ist schon auf und schlägt gutgelaunt vor, nach Prien zum Bummeln zu fahren. Sie zwinkern ihr zu, denn Ihre Gegenfrage lautet darauf traditionellerweise immer: „Zu Schiff oder zu Auto, Mylady?“ Sie lachen wie die Teenager und entscheiden sich natürlich für das Schiff. Denn wann hat man zuhause schon mal die Gelegenheit, mit der Fähre zum Shoppen zu fahren?

Die Zeit reicht noch, um sich in der praktischen Einbauküche ein gesundes, kleines Frühstück zuzubereiten, Tassen und Teller zu spülen, die Geschirrtücher zum Trocknen aufzuhängen und zu duschen. Aber dann ist es wirklich höchste Zeit: Sie laufen los zur Bootsanlegestelle direkt vor dem Haus und steigen gerade noch rechtzeitig in die Fähre nach Prien ein. Auch heute ist es wieder traumhaft, die Sonne strahlt mit den vergnügten Menschen auf dem Boot um die Wette. „Wie unglaublich schön die Berge doch immer wieder sind“, bemerkt Ihre Frau und Sie nicken. Die Brise verwirbelt den Haarschopf Ihrer Frau. Einen Moment sind Sie beide ehrfürchtig still, und dann fragen Sie: „Sollen wir uns eigentlich nicht doch einmal unser eigenes Boot kaufen? Den Platz dafür hätten wir ja direkt an der Wohnung!“ In Gedanken wandern Sie über Ihren privaten

Badeplatz nur 100 Meter vom Haus entfernt und sehen Ihr zukünftiges Boot dort vor Anker liegen. Laut bekräftigen Sie: „Ja, das wäre wirklich cool. Lass uns das mit dem Boot machen!“

Zurück von Prien verbringen Sie den Nachmittag auf dem Badeplatz. Am Abend beschließen Sie, eine Chiemsee-Renke zu holen. Sie genießen diese Spezialität aus der Region mit einer Flasche Wein auf der pittoresken, windgeschützten Terrasse des Bootshäuschens. Es fühlt sich an, als gehöre der See Ihnen ganz alleine. „Was haben wir zwei nur für ein unverschämtes Glück?“ fragt Ihre Frau halb verschmitzt, halb ernst.

Viel zu schnell geht das Wochenende vorbei. Am Sonntagvormittag schwingen Sie sich noch auf Ihre Fahrräder und erkunden die urigen Dörfer im Hinterland. Sie lachen, weil Ihre Frau nach der Fahrradtour „jetzt, im warmen Sommer“ auch noch in die hauseigene Sauna hüpf. „Es ist doch eh schon warm, Schatz!?“ Aber Ihre Frau behauptet unbeirrbar, dass es eben nichts Besseres gegen Muskelkater gebe, „auch im Sommer!“

Etwas wehmütig, aber erfüllt von all dem Erlebten steigen Sie am späten Abend wieder ins Auto. Schweigend fahren Sie an der malerischen Alpenkette entlang. „Ehrlich, mir sind diese paar Tage vorgekommen, wie eine Woche Urlaub ...!“ Ihre Frau lächelt Sie vom Beifahrersitz aus an und streift zart über Ihren Arm.

Zu schön, um wahr zu sein? Machen Sie diesen Traum zu Ihrer Wirklichkeit!

SEEBRUCK AM CHIEMSEE	
Wohnfläche	66 m ²
Grundstück	600 m ²
Zimmer	2
Baujahr	1976
Energiewert	119 kWh/(m ² *a)
Träger	Ölheizung
Stellplatz	Tiefgarage
Kaufpreis	249.000,- €
Provision	3,57%



KONTAKT:
Günther Link
08031/2203610



.....IMMER WEITER NACH VORNE!!

Rangliste der Makler nach Objektvolumen in ImmobilienScout24

Wir beobachten den Markt. Das bedeutet unter anderem, dass wir wissen wollen was unsere Mitbewerber in ihrem Port Folio führen. Hierzu werten wir fast täglich die größte und für Makler auch teuerste Immobilienplattform aus. Wir erkennen so recht gut den aktuellen Marktverlauf. Was kommt neu auf den Markt, zu welchem Preis? Wie lange wird es auf ImmobilienScout angeboten und von wem? Taucht die Immobilie von einem anderen Makler wieder auf?

Februar 2015

Rang	Firma	Wohnungen	Häuser	Gesamt
1	Sparkasse Rosenheim Immobilien	12	14	26
2	Garant Immobilien*	11	10	21
3	VR Bank Rosenheim	6	11	17
4	BPV Immobilien Hr. Brenner	11	2	13
5	G. Kirchbuchner Maklergemeinschaft	8	2	10
6	Planet Home	5	4	9
7	IMPLUS Immobilien GmbH	4	4	8
8	Engel & Völkers Jörg Kaller Immobilien	2	6	8
9	GfH Immobilien	1	6	7
10	Raiba Griesstätt - Halfing	4	2	6
11	IAD Immobilien Agentur	3	2	5
12	KSpkK Wasserburg	3	2	5
13	Christian Baumgartl Immobilien	1	3	4
14	Gerschlauer	2	2	4
.....				
110	weitere Makler, davon 75 mit nur 1 Objekt		Gesamtanzahl	305

Einmal im Jahr zählen wir alle angebotenen Objekte aus dem Landkreis und der Stadt Rosenheim. Hier erkennen wir genau welches Unternehmen, wie viele Objekte im Bestand hat. Weiterhin sehen wir auch wie viel Objekte insgesamt angeboten werden.

Besonders interessant ist die Zahl wie viele Makler im Landkreis aktiv sind über und wie viele Objekte diese Makler verfügen. Weit mehr als 60% der Makler haben nur ein Objekt im Bestand. Wir fragen uns immer wieder, wie diese „Vermittler“ überhaupt überleben können?

Februar 2014

Rang	Firma	Wohnungen	Häuser	Gesamt
1	Sparkasse Rosenheim Immobilien	21	18	39
2	Garant Immobilien GmbH	15	9	24
3	GFH Immobilien	8	6	14
4	Raiffeisenbank Aschau-Samerberg eG	7	5	12
5	Inntal-Immobilien-Team	6	6	12
6	Robert Schlamp Immobilien e.K	10	1	11
7	Maklergemeinschaft Gerhard Kirchbuchner	5	6	11
8	Engel & Völkers Jörg Kaller Immobilien	4	6	10
9	BHW Immobilien	4	4	8
10	Raiffeisenbank Griesstätt-Halfing eG	4	3	7
11	VR Immobilien GmbH	4	2	6
12	Tippner Immobilien München	4	2	6
13	Kreis- und Stadtsparkasse Wasserburg a. Inn	3	3	6
14	die raumverteiler immobilien GmbH	3	3	6
15	BS Vertriebsdirektion Oberbayern Süd-Ost	3	2	5
16	IMPLUS Immobilien GmbH	3	2	5
....				
236	weitere Makler, davon 123 mit nur 1 Objekt		Gesamtanzahl	654



Februar 2016

Rang	Firma	Wohnungen	Häuser	Gesamt
1	Sparkasse Rosenheim Immobilien	12	13	25
2	Garant Immobilien*	10	3	13
3	VR Bank Rosenheim	5	6	11
4	IMPLUS Immobilien GmbH	5	5	10
5	Inntal-Immobilien-Team	7	0	7
6	G. Kirchbuchner Maklergemeinschaft	3	2	5
7	GFH Immobilien GmbH	3	2	5
8	IMBS - Immobilien-BüroService	2	3	5
9	Petra Kraus Immobilienn	2	3	5
10	Achim Salcher GmbH, Immobilien	1	3	4
11	Gerschlauer GmbH Immobilien	1	3	4
12	Kreis- und Stadtparkasse Wasserburg a. Inn	2	2	4
13	Raiffeisenbank Griesstätt-Halfing eG	2	2	4
14	BPV Immobilien Brenner	1	2	3
....				
98	weitere Makler, davon 60 mit nur 1 Objekt		Gesamtanzahl	240

Rang	Firma	Wohnungen	Häuser	Gesamt
1	VR Bank Rosenheim	18	7	25
2	Sparkasse Rosenheim Immobilien	11	10	21
3	IM PLUS Immobilien GmbH	11	7	18
4	GARANT Immobilien München GmbH*	13	5	18
5	Engel & Völkers Chiemsee	8	6	14
6	Leissner Wohnbau	0	9	9
7	Immobilien Stephan	3	5	8
8	Raiffeisenbank Griesstätt-Halfing eG	6	3	6
9	ALPINA Immobilien GmbH	2	3	5
10	Ihr Chiemseemakler Gerhard Kirchbuchner	1	4	5
11	ImmoSky Deutschland GmbH	2	3	5
12	Inge Stieglmaier	1	4	5
13	PlanetHome Group GmbH	1	4	5
14	gh - immobilien	2	2	4
....				
109	weitere Makler, davon 66 mit nur 1 Objekt		Gesamtanzahl	317



* Viele Makler arbeiten nur auf unverbindlicher Basis. Das bedeutet, häufig stellen Makler ohne Wissen und Genehmigung des Privatverkäufers Objekte ins Internet und versuchen somit an eigene Interessenten zu gelangen. Dies erkennen Sie recht gut, wenn das gleiche Objekt von mehreren Maklern angeboten werden. Wir distanzieren uns von solch einer Arbeitsweise.

Juni 2017

Zugegeben, sich mit der Sparkasse oder Raiffeisenbank zu messen ist mutig. Gerade ein so junges Unternehmen wie wir (Gründung 09/2012) hat es auf einem hart umkämpften Markt nicht gerade leicht. Wir merken jedoch deutlich, dass viele Kunden Qualität erkennen können. So ist es uns gelungen, innerhalb von 3-4 Jahren zu den führenden Unternehmen aufzuschließen und uns zu etablieren. Bedenkt man dann noch, dass wir ausschließlich mit schriftlichen Aufträgen, nach unseren Verkaufspreisvorschlägen und zu 90% mit Verkäuferprovisionen arbeiten wären wir 2016 in der o.g. Liste sogar auf Platz 3*. 2017 haben wir uns nochmal steigern können und stehen auf dem Treppchen. Auch ist der Abstand noch oben geringer geworden.

WIE IST DIE MAKLERPROVISION IN DEUTSCHLAND GEREGLT

Die Höhe der Maklerprovision bei einem Immobilienverkauf ist Verhandlungssache und liegt regional unterschiedlich. Beachten Sie aber bitte: Je größer die Erfahrung, je besser die Ausbildung und je weitreichender seine Aktivitäten sind, desto mehr wird der Makler von Ihnen verlangen.

Und bedenken Sie noch folgendes:

Ein Makler der bei seinem Gehalt (Provision) auf 50 % verzichtet ist in der Regel auch bei Ihren Verkaufspreisverhandlungen eher schwach.

Bundesland	Maklerprovision gesamt	Anteil Verkäufer	Anteil Käufer
Baden-Württemberg	7,14%	3,57%	3,57%
Bayern	7,14%	3,57%	3,57%
Berlin	7,14%	0,00%	7,14%
Brandenburg	7,14%	0,00%	7,14%
Bremen	7,14%	3,57%	3,57%
Hamburg	6,25%	0,00%	6,25%
Hessen	5,95%	0,00%	5,95%
Mecklenburg-Vorpommern	5,95%	2,38%	3,57%
Niedersachsen	5,95%	2,38%	3,57%
Nordrhein-Westfalen	7,14%	3,57%	3,57%
Rheinland-Pfalz	7,14%	3,57%	3,57%
Saarland	7,14%	3,57%	3,57%
Sachsen	7,14%	3,57%	3,57%
Sachsen-Anhalt	7,14%	3,57%	3,57%
Schleswig-Holstein	7,14%	3,57%	3,57%
Thüringen	7,14%	3,57%	3,57%

inkl. MwSt.



Mit **Leidenschaft** sind wir seit über 30 Jahren für unsere Bauherren in der Region Oberbayern tätig. Wir begleiten Sie mit viel Engagement und Einsatz von der ersten Skizze bis zum vollendeten Bauwerk, das als ‚dritte Haut‘ zum **Wohlfühlen** einladen sowie Sicherheit und Gemütlichkeit bieten soll.

Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und der Einsatz gesunder Baumaterialien betrachten wir als selbstverständliche Verpflichtung. Wir sind als Energieeffizienz-Experten und als **Passivhausplaner** qualifiziert.

Kostensicherheit, Qualität und **Termintreue** sind wesentliche Bausteine unserer Arbeit, insbesondere auch bei der Auswahl und Zusammenarbeit mit Handwerkern. Selbstverständlich beobachten wir den Bauprozess mit großer Aufmerksamkeit. Neuen **Ideen** und Weiterentwicklungen stehen wir offen gegenüber. Wir legen großen Wert auf regelmäßige Weiterbildung und versuchen das Beste für unsere Bauherren zu erreichen. Wir sind für Sie da – darauf können Sie sich verlassen!



Martin Schaub
Dipl.-Ing. Architekt | Energieberater
Kunstmühlstraße 16 | 83026 Rosenheim
Fon 08031 234930 | Fax 08031 2349322
buero@architekt-schaub.de
www.architekt-schaub.de



BAD AIBLING

■ Interessante Möglichkeit - Erdgeschosswohnung mit Terrasse und Souterrain



Wohnfläche	89 m ²
Zimmer	2-3
Baujahr	1993
Energiewert	103 kWh/(m ² *a)
E-Träger	Gas
Stellplatz	5 Tiefgaragenst.
Kaufpreis	304.900,- €
Provision	3,57%

Ihr neues Zuhause ist eine interessante 2-Zimmer-Wohnung, mit einem weiteren Zimmer im Souterrain, mit Terrasse in einer zentrumsnahen Wohnlage von Bad Aibling! Die Wohnung bietet fast 89 m² Wohnfläche und liegt angenehm und bequem im Erdgeschoss, von einem gepflegten Mehrfamilienhaus. Empfangen werden Sie von der Diele mit genug Platz für die Garderobe. Die Bodenbeläge in der Wohnung sind mit Laminat und Fliesen versehen.

KONTAKT:

Markus Fischinger

08031/22036112



KOLBERMOOR

■ Außergewöhnliche 4-Zimmer Dachgeschoss-Wohnung mit tollem Bergblick



Wohnfläche	106 m ²
Zimmer	4
Baujahr	1996
Energiewert	88 kWh/(m ² *a)
E-Träger	Gas
Stellplatz	Garage
Kaufpreis	395.000,- €
Provision	3,57%

Ihr neues Zuhause ist eine moderne und elegante 4-Zimmer-Wohnung, wunderbar hell und sonnig, mit Balkon und schicker Einbauküche. Mit Natur- und Bergblick, mit einem großen Kellerraum, mit zwei Garagen in einer erholsam ruhigen, naturnahen und sehr schönen Wohnlage! Ihre neue 4 Zimmer-Wohnung bietet Ihnen rund 106 m² Wohnfläche und liegt angenehm und bequem im 2. und 3. Obergeschoss mit Fahrstuhl. Die Wohnung ist sehr gepflegt und braucht nicht renoviert zu werden.

KONTAKT:

Günther Link

08031/2203610



MAL EBEN SO ZWEI MILLIONEN VERDIENEN? HIER ERZÄHLEN IMMOBILIENMAKLER, WIE IHR JOB WIRKLICH IST

von Stella Hombach

Kawattenträger, Geldabzockerinnen – Immobilienmaklerinnen und -makler haben häufig einen schlechten Ruf. Besonders in Großstädten wie Hamburg oder Berlin, in denen die Mieten steigen und Wohnraum rarer wird. Immobilienmakler ist zudem keine geschützte Berufsbezeichnung. Das heißt: Für den Job braucht es weder eine geregelte Ausbildung noch ein Studium. Es gibt deswegen viele Quereinsteiger.

Doch kann den Job wirklich jeder machen? Ist das schlechte Image berechtigt? Und was versprechen sich Menschen von diesem Beruf? Hier erzählen vier Immobilienmaklerinnen und -makler von ihren Erfahrungen.

Erwartung vs. Realität

Manchmal kommen die Dinge anders, als wir dachten – vor allem im Job. Was im Bewerbungsgespräch super klang, kann in der Praxis überhaupt keinen Spaß machen. Oder umgekehrt. Davon erfahren wir aber häufig erst, wenn wir schon mittendrin stecken. Was ist jetzt besser: Geduld haben? Gleich wieder kündigen? Wie fangen Karrieren an – und wie enden sie? In dieser Serie erzählen Menschen davon.

Max, 26



Was ich erwartete: Dass ich Leute durch Wohnungen führe, mich nett mit ihnen unterhalte, zwischendurch mal einen Witz reiße und ihnen dann die Immobilien verkaufe – tja.

Wie es wirklich ist:

Nicht so einfach, wie ich mir das vorgestellt habe. Die Arbeit eines Maklers ist deutlich komplexer. Ich schließe Leuten nicht nur die Tür auf und halte einen netten Plausch, ich muss mich in die Unterlagen von Häusern einarbeiten: Wann wurde das Dach das letzte Mal saniert? Wie hoch sind die Rücklagen? Was wurde in den letzten Eigentumsprotokollen festgehalten?

Alles Fragen, auf die ich im Zweifel eine Antwort haben muss. Dazu kommt die Akquise

– nicht nur die von Kunden, sondern auch die der Objekte.

Das Problem: Ich arbeite in Hamburg – und anders als früher gibt es heute kaum noch verfügbaren Wohnraum. Für mich als Selbstständigen bedeutet das: Ich brauche ein gutes Netzwerk. Nicht nur zu Eigentümern, sondern auch zu Hausverwaltungen und anderen Maklern. Manchmal laufe ich auch einfach durch die Stadt, schaue mir an, welche Wohnungen leer stehen oder gerade renoviert werden und rufe die zuständige Hausverwaltung direkt an. Das nennt man dann Kaltakquise.

Bis ich eine Immobilie aufgetrieben, den Kontakt zum Eigentümer hergestellt und dann einen passenden Käufer gefunden habe, kann es ein halbes Jahr dauern.

Dass Makler allgemein als Geldhaie verschrien sind, finde ich ungerecht. Der Verkauf von Immobilien ist ein enormer Wirtschaftszweig. Dementsprechend hat auch das Maklertum seine Berechtigung.

Doch es gibt eine Menge schwarze Scharfe. Menschen, die vielleicht gut mit Worten umgehen können, am Ende aber gar nicht wissen, was sie da eigentlich verkaufen. Meiner Erfahrung nach bleiben solche Laien nicht lange im Geschäft. Entweder gehen ihnen die Kunden aus.

Oder sie begreifen selbst, dass man als Immobilienmakler einiges mehr leisten muss und nicht mal so zwischendurch seine zwei

Millionen verdient. Geht es um den Verkauf vermieteter Wohnungen, denken viele: „Jetzt geht es den alten Mietern an den Kragen.“ Das ist nicht richtig. Tatsächlich setze ich mich immer mit den Altmietern zusammen und erkundige mich nach ihrer Situation. Mitunter bekommen sie vom Eigentümer sogar eine ziemliche Stange Geld, um eine neue Wohnung zu finden. Denn eine leer stehende Wohnung ist gut 20 Prozent mehr wert als eine vermietete.

Will der Mieter dennoch nicht ausziehen, suche ich einen Käufer, der die Immobilie lediglich als Kapitalanlage möchte. Dass das funktioniert, kann ich natürlich nicht versprechen.

Was bei solchen Diskussionen oft vergessen wird, ist die Seite des Verkäufers. Schließlich gibt es immer Gründe, warum jemand seine



Wohnung verkauft. Manche haben Schulden, stehen kurz vor der Privatinsolvenz oder müssen die Beerdigung der Oma zahlen. Dass diese Seite so wenig beachtet wird, finde ich schade.

Silvia, 33

Was ich erwartete: Einen Job, bei dem ich viele unterschiedliche Leute kennenlerne und nicht den ganzen Tag über am Schreibtisch sitzen und E-Mails schreiben muss.

Wie es wirklich ist: Ich vertreibe hauptsächlich Eigentumswohnungen. Angefangen damit habe ich vor gut zweieinhalb Jahren – und seit dem hat sich der Immobilienmarkt ganz schön entwickelt.

Sprich, die Wohnungen sind um gut 30 Prozent teurer geworden. Normale Leute können sich die kaum noch leisten. Es sei denn, sie haben geerbt.

In der Konsequenz habe ich es eigentlich nur noch mit ausländischen Investoren zu tun. Die meisten von ihnen sind stinkreich und wollen die Wohnung oder Häuser, die sie erwerben, einfach nur luxuserenovieren und dann teuer weitervermieten. Statt selbst in ihnen zu wohnen, nehmen sie die Wohnungen als Wertanlage.

Manche Investoren lerne ich nicht mal persönlich kennen. Stattdessen schicken sie eine Art Zwischen-Makler, also jemanden, der sich die Wohnung für sie anschaut und dann die Formalien erledigt.

Schwierig ist es, wenn in der Wohnung, die ich verkaufen soll, noch jemand wohnt. Denn die Mieter finden mich von vornherein unsympathisch. Für sie bin ich der Feind. Ich kann das auch verstehen: Die Mieter haben zwar einen Kündigungsschutz von bis zu zehn Jahren.

Dennoch bleibe ich für sie die Person, die ihnen sagt, dass sie doch bitte so schnell wie



möglich ausziehen sollen.

Mit dem Vorkaufsrecht, das ich ihnen anbieten, können sie für gewöhnlich nichts anfangen – woher sollen sie auch das Geld nehmen.

Manche Mieter lassen mich auch gar nicht in die Wohnung. Dann muss ich warten, bis sie ausziehen. Es gibt jedoch auch Firmen, die sich damit nicht abfinden, Anwälte einschalten, den Mietern trotz Kündigungsschutz mit Rausschmiss drohen oder ihnen Geld bieten.

Richtig gemeine Makler beauftragen sogar Dritte, die den Mieter mit nächtelangem Klingeln terrorisieren – und zwar wochenlang. Das ist natürlich eine Straftat!. Sexismus ist unter den Investoren weit verbreitet. Ich hatte mal einen Investor, der mir während der Besichtigung stolz erzählte, dass er sich in Deutschland nur deshalb ein Haus kauft, um hier ungestört in den Puff gehen zu können. Seiner Frau und seinen Kindern sagte er dann, er sei auf Geschäftsreise. Als ich das hörte, hätte ich ihn am liebsten nach der Nummer seiner Frau gefragt, sie angerufen und ihr erzählt, was für einen Mistkerl sie da zum Mann hat.

Alex, 34

Was ich erwartete: Makler waren für mich immer unsympathische Typen mit Anzug und Krawatte, die – ist die Massenbesichtigungen erst mal vorbei – den Zufall entscheiden lassen, wer die Wohnung am Ende bekommt. Es sei denn, jemand gibt ihnen ein paar Hunderter extra. Warum ich jetzt selbst Makler bin? Ich wollte es anders machen.

Wie es wirklich ist: In der Firma, die ich mit einem Freund gegründet habe, gibt es keine Massenbesichtigungen. Wir schauen uns jede Bewerbung an und haken nach, ob der Mensch, der sich bewirbt, auch wirklich alle

Voraussetzungen erfüllt. Ist das der Fall, laden wir ihn zu einer Einzelbesichtigung ein. Womit ich bei dem Job allerdings nicht gerechnet habe, sind die Hausverwaltungen. Unsere Auftraggeber. Mit denen zusammenzuarbeiten, ist echt herausfordernd.

Ich lebe und arbeite in Berlin. Die Hausverwaltungen, mit denen wir es zu tun haben, sitzen hingegen woanders und die Mitarbeiter sind oft superkonservativ. Das heißt, jemand der „anders“ ist, kommt ihnen nicht ins Haus. Auch nicht, wenn ich sage, dass der echt cool ist, alle finanziellen Voraussetzungen erfüllt und die Wohnung, um die es geht, in Kreuzberg oder Neukölln ist. Das finde ich nicht fair!

Wer es bei der Hausverwaltung ebenfalls

schwer hat, sind Anwälte und Lehrer. Bei Anwälten fürchtet man sich vor Klagen und Lehrer haben den Stempel weg, sich ständig zu beschweren.

Zwischendurch bekommen wir auch immer mal wieder Bewerbungen von alleinerziehenden Müttern. Die tun mir mitunter ziemlich leid. Denn die meisten von ihnen arbeiten Teilzeit, haben keine Rücklagen – geschweige denn jemanden, der für sie bürgt – und wir müssen sie ablehnen.

Das Gleiche gilt für Menschen, die einen Schufa-Eintrag haben. Egal, wie niedrig der Betrag ist, der Eintrag bedeutet: Die Wohnung kriegst du nicht.

Malte, 27

Was ich erwartete: Einen Job, bei dem ich viel unterwegs bin und unterschiedliche Leute kennenlerne. Letztendlich ist der Beruf des Immobilienmaklers Vertriebsarbeit. Statt Autos verkaufe ich halt Wohnungen und Häuser.

Wie es wirklich ist: Schwierig ist es manchmal, wenn ich als 27-Jähriger einem gestandenen Firmenchef gegenüberstehe. Der er-

wartet in der Regel jemanden, der ebenfalls ein paar graue Haare hat und über eine gewisse Berufserfahrung verfügt.

Einer meiner Lieblingskunden ist deswegen ein DJ. Supernett, entspannt, setzt mich bis



heute auf die Gästeliste.

Dass Makler oft einen schlechten Ruf haben, liegt meiner Ansicht auch daran, dass den Job fast jeder machen kann.

Das Einzige, was man braucht, ist ein Gewerbeschein. Das Resultat: unheimlich viele schlechte Makler, die gar nicht wissen, was sie da eigentlich verkaufen.

Ich habe eine dreijährige Ausbildung zum Immobilienkaufmann absolviert, bin mittlerweile seit gut fünf Jahren im Geschäft und mache meinen Job nach wie vor gern.



Der Makler als Schriftsteller und Texter!

Der Kauf oder die Anmietung einer Immobilie ist hauptsächlich eine große emotionale Entscheidung. Hierfür sind Bilder aber auch die Objektbeschreibung ausschlaggebend.

Deshalb versuchen wir Interessenten mit unseren Texten ein gutes Gefühl zu geben, egal ob es sich um ein top gepflegtes oder renovierungsbedürftiges Objekt handelt.

Wir sind der Überzeugung, dass durch aussagekräftige, emotionale und ehrliche Texte das Gefühl des Interessenten von Anfang an besser und sicherer ist. Hierdurch wird die Qualität und Quantität der Anfragen erhöht und die Immobilie am Ende besser und schneller vermittelt.

*Bilder sagen mehr als tausend Worte,
das stimmt. Allerdings muss die Immobilie
auch gut beschrieben und schmackhaft
gemacht werden.*





Wie wirkt dieser Text auf Sie:

Objektbeschreibung:

Die im 2. Obergeschoss liegende Wohnung erreichen Sie bequem mit dem Lift. Die Küche mit Fenster erreicht man über das Wohnzimmer. Ein großer Westbalkon, auf dem Sie Ihren Feierabend in der Sonne genießen können rundet dieses Angebot perfekt ab.

Lage:

Ihr neues Zuhause liegt in einer sehr ruhigen Wohngegend von Rosenheim. Das Klinikum befindet sich in der Nähe und Einkaufsmöglichkeiten wie Supermarkt, Bäcker und Apotheke sind in wenigen Minuten zu erreichen.

Beschreibung über eine 2 Zimmer Wohnung in Immoscout von einem Makler

Zum Vergleich unser Text über einen recht einfachen, alten Wohnblock mit 10 Etagen.

„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 liebenswürdige 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, das Sie privat vielleicht selbst bevorzugen. Aber die Mieterin ist treu und zuverlässig und würde auch beim Verbleib in der Wohnung mehr Miete bezahlen.

Die Anlage von 1973 ist sehr gepflegt, die Wohnung top in Schuss und die Lage erste Klasse: nur wenige Minuten zu den Einkaufsmöglichkeiten; zu Fuß ca. 10 Minuten zum Bahnhof; per Rad schnell in der Innenstadt oder im Grünen. Mit dem Aufzug geht es hinauf in den vierten Stock. Die Belohnung: ein herrlich, freier Blick auf die Berge. Das Appartement weist eine Fläche von etwas über 37 qm auf und hat einen hellen Parkettboden. Die

Wände sind glatt verputzt, die Anmutung formalistisch-modern. Auf längere Sicht sollte das Parkett überarbeitet oder ausgetauscht werden und auch die kleine schnuckelige aber schon etwas ältere Küche sollte in näherer Zukunft ersetzt werden. Im Gegenzug können Sie jedoch absolut sicher sein, dass die Mieterin Ihr Eigentum mit großer Sorgfalt behandeln wird. Das Bad ist modern und hat eine Wanne.

Zur Wohnung gehört nicht nur ein Kellerabteil, sondern auch ein Stellplatz in der Tiefgarage. Besonders hervorzuheben ist, dass in diesem Appartement die Küche in einem separaten Raum untergebracht ist und so das Problem der Kochgerüche im Wohnzimmer weg fällt.

Dies schafft außerdem mehr Stellfläche im Wohnzimmer. Vom Wohnzimmer aus kommen Sie auf einen Balkon von dem aus Sie die Aussicht auf die bayerischen Berge genießen können. Überdies hat diese kleine aber feine Wohnung sogar einen 3,4 m² großen Flur, der Ihnen als Garderobe und Windfang dient; so stehen Sie nach dem Betreten der Wohnung nicht sofort im Wohnzimmer. Selten für diese Wohnungsgröße. Als kleines Extra findet sich im Flur auch noch ein Miniabstellraum, für so alltägliche Dinge wie Staubsauger und Getränkekästen.

Pro & Contra Privatverkauf oder Makler

Zugegeben - eine nicht ganz einfache Entscheidung

DER PRIVATVERKAUF BIETET IHNEN VIER GROSSE VORTEILE!

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen. Kein Problem, denn schließlich kennen Sie Ihr Haus oder Ihre Wohnung am besten. Sie kennen auch die Nachbarn und die Lage zu allen Versorgungseinrichtungen am besten. Sie wissen welche besondere Ausstattungsdetails vorhanden sind. Sie wohnen schließlich schon viele Jahre hier. Dies spricht auf jeden Fall für den Privatverkauf.



Ein Verkauf einer Immobilie erfordert schon etwas Zeit. Allerdings sind Sie auch am Wochenende gut verfügbar und können die Immobilie recht flexibel den Interessenten zeigen. Auch das spricht für den Privatverkauf.

Ein Makler verlangt von Ihnen und vom Käufer eine Provision. Diese Provision können Sie dem Käufer sparen oder Sie können den Verkaufspreis etwas höher deklarieren. Warum sollten Sie nicht mehrere Tausende Euro mehr erhalten? Und wenn Sie mit dem Verkaufspreis zufrieden sind spart sich der Käufer eine Menge Geld. Es gibt auch eine Vielzahl von Interessenten die von vorn herein, keine Maklergebühr bezahlen wollen. Oder aus Prinzip oder aus schlechter Erfahrung nicht mit einem Makler arbeiten wollen. Diese Kunden würden Sie bei einem Maklerauftrag erst gar nicht erhalten.

Bei einem Makler sind Sie gebunden. In der Regel durch einen Verkaufsauftrag. Ist der Makler schlecht, haben Sie Schwierigkeiten diesen Vertrag vorzeitig zu kündigen. Schlimmsten Falls verlieren Sie unnötige Verkaufszeit.

Fazit: Wenn die Lage, der Kaufpreis und das Objekt gut ist - brauchen Sie kein Makler



ABER AUCH EIN PROFESSIONELLER MAKLER IST SEIN GELD WERT!

Ein Immobilienmakler hat nichts anderes zu tun als Immobilien zu verkaufen. Ein guter Makler arbeitet hierfür acht Stunden oder mehr am Tag. Ein guter Verkäufer kennt sich aus und erfragt genau nach den Vorteilen und auch nach den Nachteilen der Immobilie. Er sammelt viele Unterlagen und hat diese bei Bedarf sofort parat. Er kann gute Objektfotos erstellen und schreibt einen emotionalen Text über das Objekt. Und der Makler ist immer für die Kunden erreichbar.

Der Makler kennt seine Gegend aus dem Effef. Kennt genau die Verkaufspreise und die beobachtet die Mitbewerber.

Ein guter Makler hat Fachwissen und Erfahrung im Umgang mit Menschen. Dieses Fachwissen schafft bei unsicheren Kunden Vertrauen. Fachwissen vermittelt Interessenten eine Seriosität. Seine Erfahrung im Umgang mit Menschen hilft dem Makler zu erkennen, wer ein potentieller Käufer ist oder wer sich nur informieren möchte. Bei Preisverhandlungen hilft ihm die Erfahrung zu erkennen wie ernsthaft der Kunde die Immobilie kaufen möchte. Geht es nur um den besten Preis oder will der Interessent nur sein Gesicht wahren?

Ein guter Makler bietet das Objekt mit vielen verschiedenen Marketingmaßnahmen an. So werden viele Kunden auf das angebotene Objekt aufmerksam. Mehr Kunden heißt höherer Verkaufspreis. Makler kennen den Käufer bereits bevor dieser vorhanden ist. Er kennt die

Zielgruppe. Die Immobilie wird nicht allen und jedem angeboten. Nicht verschleudert!

Ein guter Makler ist sich sicher beim Verkaufspreis. Er wird den Preis weder zu niedrig noch wird er den Preis zu hoch ansetzen. Auf keinen Fall wird er den Preis austesten wollen.

Ein seriöser Makler ist neutral und nicht voreingenommen von der Immobilie. Er wird auf Schwächen hinweisen, da er den Kunden als auch das Objekt kennt.

Er wird dem Käufer mit Rat und Tat zur Seite stehen. Ihn zur Finanzierung begleiten, ihm Tipps geben. Er hilft dem Käufer beim Kauf.

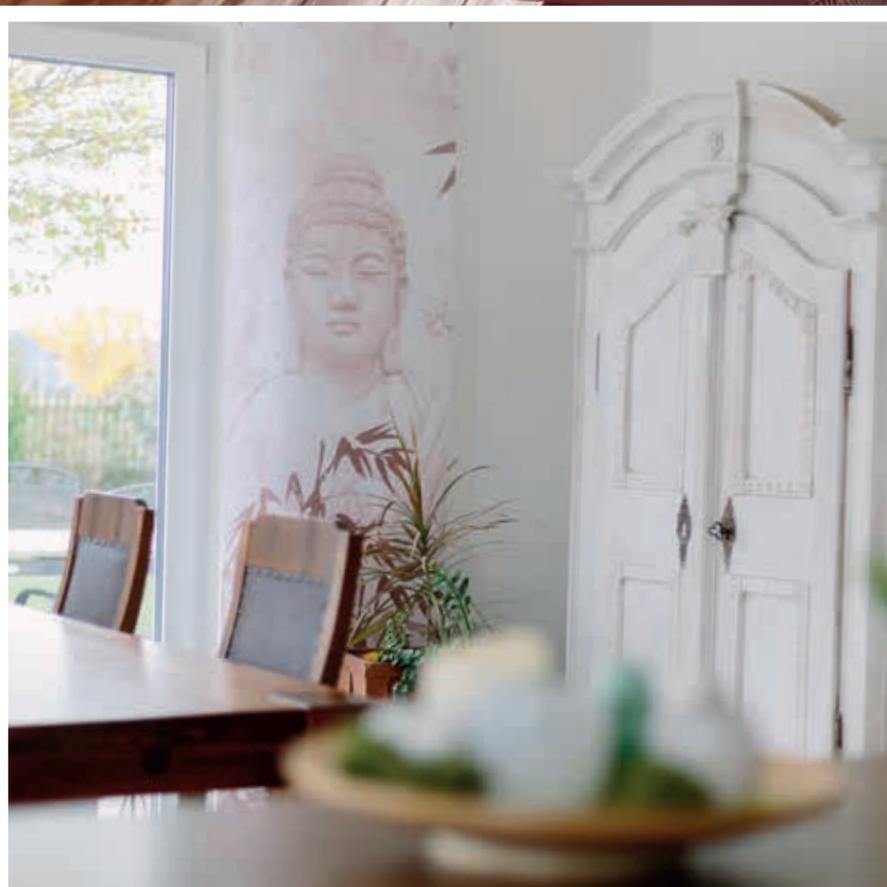
Aufgrund seiner Ausbildung kann der Makler dem Verkäufer auch beim Kaufvertrag enorm helfen. Nicht jeder Immobilienbesitzer hat schon des öfteren eine Immobilie verkauft. Einige Ratschläge des Maklers können eine Menge Ärger verhindern.

Fazit: Ein Makler bringt Ihnen Zeit, Sicherheit und einen guten Preis!

« Unsere emotionalen Objektfotos »

PROFESSIONELL - EMOTIONAL - HELL - FREUNDLICH - SO
STELLEN WIR UNS GUTE IMMOBILIENFOTOS VOR!

Schauen Sie sich mal in Ruhe und ganz bewusst, auf einem Immobilienportal, bei den Objekten von Maklern, die Bilder an. **Achten Sie auf die einzelnen Räume, die Helligkeit der Bilder oder auf die Jahreszeit.** Was ist auf den Bildern alles zu erkennen? Wie ist die Einrichtung dargestellt? Ist die Immobilie aufgeräumt? Immer wieder sehen wir beispielsweise im Frühling noch Bilder mit Schnee. Häufig werden Räume viel zu dunkel und gegen **das Licht fotografiert.** Schon fast lächerlich sind Fotos vom Gäste-WC oder Schlafzimmerbilder, bei dem das Bett nicht gemacht wurde. **Küchen, die nicht durch Sauberkeit glänzen, sondern mit schmutzigem Geschirr vom gestrigen Abend.** Unvorstellbar!



Vom Kennenlernen bis zum Notar

So funktioniert moderner Immobilienverkauf!

Es sind viele kleine Schritte, eine Menge Erfahrung und ein großes Fachwissen notwendig, um eine Immobilie gut und sicher zu verkaufen. Es ist nicht Glück, einen guten Käufer zu finden. Wir überlassen nichts dem Zufall.



1 | Kennenlernen und die persönliche Erstberatung

Erster wichtiger Schritt zum erfolgreichen Immobilienverkauf ist eine Vertrauensbasis zwischen Eigentümer und Makler zu schaffen. Wir nehmen uns beim ersten Termin viel Zeit für Sie, um genau zu erörtern welche Käufer, welche Vertriebsstrategie und welche Marketingmaßnahmen für Ihr Objekt perfekt geeignet sind.

Bei diesem Treffen können Sie alle wichtigen Fragen stellen rund um den Verkauf Ihres Objekts. Denn uns ist besonders wichtig, dass die Zusammenarbeit offen, ehrlich und transparent erfolgt. Nur so kann Vertrauen entstehen und ein erfolgreicher Verkauf erfolgen.

2 | Unsere Marktkenntnisse sind Ihr Vorteil

Unser Team besteht aus Experten, welche die Lage und den Preis Ihrer Wohnung aufgrund langjähriger Erfahrung perfekt einordnen können. So sind wir das erste Maklerunternehmen welches nach DIN 15733 (europäischer Makler-Tüv) ausgezeichnet ist. Zudem sind wir eines der bestbewerteten Unternehmen in Immobilienscout24 und wurden in den letzten Jahren durchgehend von Bellevue als bester Makler Rosenheims ausgezeichnet. Zudem verfügen wir für jede Region in den Landkreisen Rosenheim, Miesbach, Traunstein und Bad Reichenhall separate Immobilienexperten welche auf die jeweilige Region spezialisiert sind.

3 | Doppelte Vorbereitung ist halbe Vertriebszeit

Unsere Expöses bzw. Anzeigen erscheinen erst sobald sämtliche Unterlagen bei uns vorliegend sind. Je besser ein Objekt vorbereitet und aufbereitet ist, desto kürzer und erfolgreicher ist die Vertriebszeit.

Nur so können wir den Kaufinteressenten gewährleisten, dass Sie bei der Besichtigung sämtliche Infos und Daten zum Objekt erhalten. Dies praktizieren wir sehr erfolgreich, indem wir einem Kaufwilligen Interessenten direkt nach der Besichtigung per USB-Stick ausnahmslos alle Unterlagen zur Verfügung stellen damit dieser sich in Ruhe aber schnell ein Bild über das angebotene Objekt machen kann.

4 | Wer ist Ihr Käufer

Vorsicht ist besser als Nachsicht. Doch nirgends ist diese Metapher so wichtig wie im Immobilienbereich. Um böse Überraschungen für Sie als Verkäufer zu vermeiden „durchleuchten“ wir den Kaufinteressenten so gut es nur möglich ist. Nur wenn uns sämtliche Unterlagen bzgl. der Finanzierung vorliegen wird der nächste Schritt, also der Notartermin, von uns vereinbart. Zusätzlich dazu weisen wir unsere Notare immer daraufhin, eine nicht in jedem Kaufvertrag verankerte „Schubladelöschung“ für Sie als Käufer zu verankern. Diese schützt Sie zusätzlich nochmals ab.



5 | Klappern gehört zum Handwerk - Marketing ist wichtig

Der erfolgreiche Vertrieb einer Immobilie hängt von vielen Faktoren ab. Wir versuchen jede Möglichkeit des Vertriebsmarketings zu nutzen. Beginnend mit hochwertigen Bildern, welche bei uns von einem Fotografen gemacht werden. Dazu aussagekräftige Texte, welchen dem Interessenten das Gefühl geben sollen, dass er sich bereits im Objekt befindet.

Zudem wird die Immobilie nicht „nur“ ins Internet gestellt, sondern es können auf Wunsch des Eigentümers Flyer verteilt und Schautage abgehalten werden. Je mehr Bedarf bei Interessenten geweckt wird, desto höher sind die erfolgreichen Verkaufschancen.



6 | Besichtigungen 2.0 - Vertrauensvoll und geprüft

Als erstes Unternehmen im Umkreis von 200 Kilometern haben wir den sogenannten „Makler“ TÜV abgelegt. Die DIN 15733 gewährleistet Interessenten und Eigentümern, dass Sie von Experten betreut werden. Dadurch gewährleisten wir bereits bei den Besichtigungen transparente und ehrliche Informationen. Eine Eigenschaft, auf die wir stolz sind und durch die wir uns von anderen Kollegen abgrenzen möchten.

Unsere Kunden erhalten beim Besichtigungstermin einen USB-Stick mit sämtlichen Unterlagen des Objekts. So können Sie schnell und einfach alle kaufrelevanten Entscheidungen treffen.

7 | Information wird bei uns GROSS geschrieben

Bei uns tappen Sie nicht im Dunkeln. Sowohl Verkäufer, als auch Interessenten und Käufer werden in jeder Verkaufsphase stets mit allen relevanten Informationen versorgt. Das beginnt mit der individuellen Marketingstrategie für Verkäufer und zieht sich durch bis zur Vorbereitung des Kaufvertrags und des Notartermins für beide Parteien. Damit sind alle Beteiligten stets auf dem aktuellsten Stand der Dinge.

9 | Wir begleiten Sie noch weiter

Selbst nach der Beurkundung stehen wir beiden Parteien tatkräftig zur Verfügung. Wir organisieren zum Beispiel die Grundschuldbestellung und sind immer bei der Objektübergabe mit dabei. Auch hier nehmen wir Käufer oder Verkäufer einiges an Arbeit ab. Unter Umständen muss eine Immobilie geräumt werden. Hier haben wir Firmen zur Hand, die dies kostengünstig und zuverlässig erledigen. Anschließend wird die Immobilie nochmals durch uns kontrolliert.

8 | Der Notartermin - wir kennen uns bestens aus

Viele Verkäufer denken, der Vertrag beim Notar kommt ausschließlich vom Notar selbst. Dem ist nicht so. Wir geben dem Notar alle wichtigen Informationen und bereiten den Vertrag sorgsam vor. Der Notar bringt unsere Details anschließend in eine rechtssichere Form. Somit kann beiden Parteien auch nach dem Notarvertrag nichts negatives passieren. Denn Sie müssen wissen: Der Notar kennt Ihr Objekt nicht.





Die Straße schlängelt sich leicht durch Wiesen, Wälder und kleine Weiler mit hübschen Einfamilienhäusern nach Soyen. In einem dieser Weiler liegt dieses durchdachte und liebevoll geplante Haus mit einem großartigen Blick auf die Berge, netten Nachbarn und dem Gefühl angekommen zu sein - und es könnte schon bald Ihnen gehören.

Wir möchten Ihnen ein Zuhause vorstellen, dass Platz genug für eine Großfa-

milie und einen häuslichen Arbeitsplatz bietet. Es ist eines dieser Häuser, in denen man sich sofort wohl fühlt, finden wir und auch Sie werden bei unserer Berücksichtigung viele Details entdecken, die Sie begeistern:

Schon von vorne macht das Haus einen sehr einladenden Eindruck. Die breite Hauszufahrt zu den Carports mit Holzlagerstelle und dem angrenzenden Schuppen für Räder und Werkstatt sowie den Parkplätzen für die Gäste ergänzen den Blick auf das elegante, fast neue Haus. Sie betreten es durch die großzügige Diele mit versteckter Garderobe und Doppelflügeltür zum Wohnbereich, der durch ein Gästezimmer mit Bad er-

gänzt wird. Der Wohnbereich besticht mit offenen, hellen über 50qm. Der weite Raum birgt eine elegante, neuwertige Küche mit Speis, einen Essplatz mit Panoramablick sowie einen Wohnbereich mit Wintergartenatmosphäre.

Wohlfühlen pur! Bodentiefe Fenster ermöglichen den Zugang zum Garten und überdachten Balkon, der mit auch über 50 qm ein Outdoorwohzimmer mit Liegen und Essplatz ermöglicht - ein Highlight.

Eine Etage tiefer befindet sich das ruhige Elternschlafzimmer mit integrierter Ankleide, sowie zwei sonnige, geräumige





KONTAKT:
Günther Link
08031/2203610



Kinderzimmer und das Hauptbad. Alle Zimmer sind wunderbar hell, da sie über große Doppelfenster zur riesigen Terrasse und dem Garten verfügen. Dies wurde durch geschickte Planung des Hauses in die leichte Hanglage ermöglicht.

Über die schöne Eschentreppe gelangt man ins Dachgeschoß mit Sichtdachstuhl. Dort setzt sich die elegante und hochwertige Bauweise des Hauses fort. Hier wurden – wie im gesamten Haus – Echtholzfußböden verlegt.

Neben einem großen Zimmer mit Küche findet sich hier das Studio. Allein dieser Raum ist mehr als 40 qm groß, hat boden-

hohe Fenster und einen tollen zwei Meter tiefen Westbalkon und lädt zum gemütlichen Verweilen ein. Auch hier findet sich ein modernes, geschmackvolles Badezimmer, so dass es auch möglich wäre, diese Etage komplett abzutrennen.

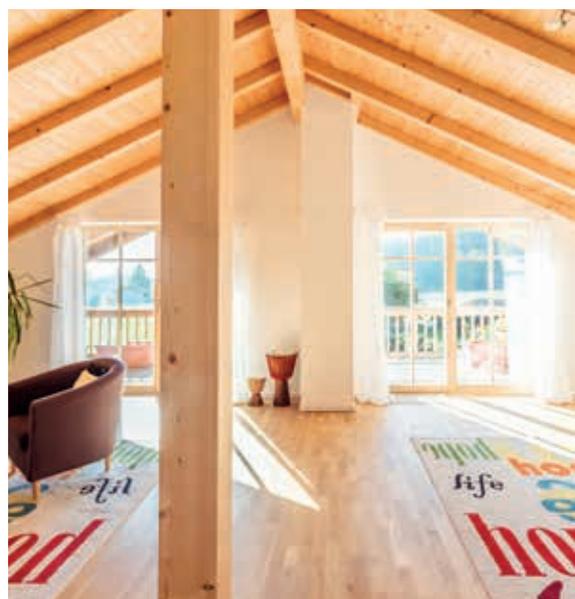
Der liebevoll angelegte, pflegeleichte, große Garten erfreut das Herz der Hobbygärtner und Kinder: mit Blumen, blühenden Sträuchern und jungen Bäumen bietet er Platz zur Erholung, zum Naschen sowie unbeschwertem Spielen. Geschickt ist auch das große Gartenhaus, das für Gartenwerkzeug und Brennholzlager genutzt werden kann.

Vom ganzen Grundstück und dem Balkon bietet sich ein unverbaubarer Weitblick bis in die Berge – wunderschön – noch ein Highlight.

Apropos Holz:

Das wohngesunde Holzständerhaus, das von der Firma Köhldorfer 2014 gebaut wurde, und somit fast neu ist, verfügt über eine ausgeklügelte, moderne Heizungsanlage, die für Top-Energiewerte sorgt. Für wohlige Wärme über die Fußbodenheizung und warmes Brauchwasser sorgt lediglich ein gemütlicher wassergeführter Kaminofen über Pufferspeichern. Unterstützung findet der Holzofen durch eine thermische Solaranlage auf dem Hausdach und ein Elektroheizschwert.

Viele weitere erwähnenswerte Ausstattungsdetails würden wir Ihnen gerne persönlich vorstellen.



SOYEN	
Wohnfläche	25 m ²
Grundstück	1.100 m ²
Zimmer	7
Baujahr	2014
Energiewerte	55 kWh/(m ² *a)
Energieträger	Solar
Kaufpreis	879.000,- €
Provision	3,57%





Der richtige Makler

KUNDENBET

Der Makler ...

- nimmt sich ausreichend Zeit für eine u
- bietet einen Rundum-Service bis hin z
- fertigt professionelle Bilder Ihrer Immo
- konzipiert ein aussagekräftiges Expos
- und seine Mitarbeiter sind mit Ihrem A
- steht im regelmäßigen und engen Kor
- informiert Sie laufend über alle wichti
- führt Besichtigungen auf die Interesse

FACHWISSEN & ERFAHRUNG

Der Makler ...

- blickt auf jahrelange Erfahrung zurück
- hat aktuelle Kenntnisse vom regionalen Markt
- bewertet die Immobilie ausführlich und individuell
- hat Fachkenntnis, Schulungen, Qualifikationen, Zertifikate
- berät hinsichtlich optimalem Verkaufszeitpunkt
- hat schriftliche Referenzen aus früheren Vermittlungen vorzuweisen
- erstellt ein ausführliches Marketingkonzept zur Bewerbung der Immobilie
- fordert alle relevanten Daten und Unterlagen der Immobilie an
- arbeitet nur mit Alleinauftrag
- verfügt über ein professionelles Netzwerk
- ist mit Spezialthemen im Immobilienverkauf vertraut

Der Makler ...

- hat ei
- geht s
- hat vo
- hat ei
- wirkt

BEREITUNG

umfassende Beratung
zur Kaufvertragsbesprechung und Übergabe
Immobilie an
Kunde und stimmt es mit dem Kunden ab
Auftrag vertraut und können Auskunft geben
Kontakt zum Kunden
regelmäßigen Aktivitäten und Anfragen
Kunden angepasst durch



KOMPETENZ

er ...
in eigenes Büro und Angestellte
systematisch und mit einem individuellen Konzept vor
organisierte, aktuelle Interessenten
eine professionelle, aktuelle Internetpräsenz
zuverlässig und seriös



**Wir erfüllen die strenge Norm!
zu Ihrem Vorteil**



**Zertifizierte Sicherheit für Ihre Immobilie!
Die IM PLUS Immobilien GmbH als kompetenter Partner!**

DIA Consulting zertifiziert das Rosenheimer Maklerbüro IM PLUS Immobilien GmbH als erster und einziger Makler im Landkreis.

„Die Zertifizierung nach der Europäischen DIN-Norm EN 15733 stellt hohe Anforderungen an Immobilienmakler.

Neben Fachwissen und der Umsetzung der hohen Qualitätsstandards werden die regelmäßige Weiterbildung sowie eine Überprüfung durch die Zertifizierungsstelle verlangt. Für den Kunden bedeutet das eine höhere Qualität in der Maklerleistung sowie ein höheres Maß an Sicherheit“, betont Peter Graf, Vorstand bei der DIA Consulting. „Günther Link und Markus Fischinger haben das Zertifikat als erste in den Landkreisen Rosenheim, Traunstein, Altötting und Mühldorf gemeistert und damit das Gütesiegel erworben.“, ergänzt Peter Graf.

„In Deutschland ist der Maklerberuf nicht geschützt. Daher sind auch Immobilienmakler am Markt tätig, die keine entsprechende Ausbildung vorweisen können“,

beschreibt DIA-Vorstand Peter Graf die Beweggründe für das Zertifizierungsprogramm. „Ohne gesetzlich geregelte Qualitätssicherungsstandards fehlt Interessenten ein zuverlässiges Beurteilungskriterium bei der Auswahl des Maklers.“ Hier setzt die DIA Zert den Hebel an. Sie versteht das Programm zugleich als Qualitätsoffensive. Denn indirekt definiert sie mit dem Gütesiegel Anforderungen, Aufgaben und Qualitätsstandards eines ganzen Berufsstands.

Seit April 2010 stellt die europäische DIN-Norm EN 15733 eine Grundlage zur Qualitätssicherung der Dienstleistungen von Immobilienmaklern dar. Diese werden damit international vergleichbar. Bisher ist die DIAZert die einzige zugelassene Zertifizierungsstelle. Bei ihr haben rund 120 Immobilienmakler den Qualitätsnachweis erbracht. „Zu unseren Aufgaben gehört es auch, die Einhaltung der Richtlinien zu überwachen“, ergänzt Graf. „Daher ist die Zertifizierung auf drei Jahre befristet und erfordert regelmäßige Fortbildungslehrgänge“.

Kontakt:

Büro **Rosenheim**

Kunstmühlstraße 17, 83026 Rosenheim



Günther Link

*Dipl. Immobilienökonom (BI)
zert. Immobilienmarketing-Fachmann
geprüfter Immobilienwirt (IMI)*
Tel. 08031/22 036 10
Fax. 08031/22 036 113
Mobil: 0177 /25 937 80
g.link@implus-immobilien.de



Markus Fischinger

zertifizierter Immobilienmakler

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



Mario Stürzl

zertifizierter Immobilienmakler

Tel. 08031/220 36 114
Fax. 08031/220 36 113
Mobil: 0162 / 79 411 87
m.stuerzl@implus-immobilien.de



Ines Beermann

Akquise und Sachbearbeitung

Tel. 08031/22 036 114
Fax. 08031/22 036 113
Mobil: 0162/ 43 646 84
i.beermann@implus-immobilien.de

FREUDE AM WOHNEN IDEEN FÜR VERÄNDERUNGEN BLICKE AUF SCHÖNES

Die IM PLUS Immobilien GmbH hat sich auf den Verkauf und die Vermietung von Neubau- und Bestandsimmobilien im Süd-Ostbayerischen Raum spezialisiert.

Wir vermitteln Wohnungen, Häuser, Villen bis hin zu Mehrfamilienhäusern und die Aufteilung von Kapitalanlagen.

Unsere Alleinstellungsmerkmale sind unter anderem, dass alle Mitarbeiter über eine hohe und weitreichende Immobilien fachspezifische Ausbildung verfügen. Wir sind in unserem Umfeld absolut führend bei der Darstellung und Aufbereitung des Objektmarketings.

Weiterhin führen wir unsere Immobiliendienstleistungen fair und menschlich durch. Aufgrund unserer mehr als 1.200 verkauften Objekte verfügen wir über eine hohe Erfahrung. Die IM PLUS Immobilien GmbH wurde 2016 als erstes Maklerunternehmen in der Region nach der DIN 15733 zertifiziert.

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.

