

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**

**Augen auf beim Privatverkauf**

**DAS BESTELLERPRINZIP  
ÄNDERT SICH ETWAS?**

## **EXPERTEN FRAGEN:**

*Wie wahrscheinlich ist eine Immobilienblase?*

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

## **BERICHT**

**Mit 4 einfachen Fragen - echte Käufer finden**

## **MÜNCHEN**

**FÜR NORMALE MENSCHEN NICHT MEHR LEISTBAR!**

**WAS IST DER UNTERSCHIED  
ZWISCHEN INTERESSENTEN UND KÄUFERN?**

**WIR ERFÜLLEN DIE STRENGE NORM!  
ZERTIFIZIERT DURCH DIE DIA AG**



## Großes 12 Familienhaus mit gutem Zustand und guter Lage von Rosenheim!



Im Alleinauftrag verkaufen wir dieses große und gut vermietete Mehrfamilienhaus in einer stadtnahen Lage von Rosenheim.

Verkauft wird ein Haus mit 12 gut vermieteten Wohnungen mit ca. 830 m<sup>2</sup> Wohnfläche.

Jährlich steigt die Mieteinnahme um rund 5.000,- €. Der Zustand des Hauses ist gut. So sind die Fenster oder die Außenfassade in einem guten Zustand. Ebenso die Heizung. Bedarf zur Renovierung besteht in den Bädern oder in dem ein oder anderen Bodenbelag.



Das Haus befindet sich in einer guten und zentralen Lage von Rosenheim, weniger als einen Kilometer nördlich der Lorretowiese. So sind z.B. die Hochschule oder die Innenstadt bequem mit dem Fahrrad erreichbar.

Rosenheim - Schönheit am Inn, südliches Flair, viel Atmosphäre, Brauchtum und bayerische Lebensart. Ein Stadtbild wie im Bilderbuch, umgeben von den malerischen Bergen des Voralpenlandes, dem „bayerischen Meer“ im Chiemgau, den Uferauen von Mangfall und Inn, im kulturellen Zentrum des Städtedreiecks München-Salzburg-Innsbruck.

### ROSENHEIM

Wohnfläche	830 m <sup>2</sup>
Grundstück	1.014 m <sup>2</sup>
Zimmer	30
Baujahr	1971
Energiewerte	124 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Ölheizung
Kaufpreis	3.395.000,- €
Provision	3,57%

## „Das neue Bestellerprinzip für den Verkäufer kann ruhig kommen“.



**Wer den Makler bestellt, der zahlt: Dieses Prinzip soll auch beim Verkauf von Wohnungen und Häusern gelten. Was seit 2015 für Vermieter gilt soll nach dem Willen der SPD auch für Verkäufer gelten.**

Die Befürworter argumentieren, dass sich dann die Kaufnebenkosten verringern würden und die Käufer leichter einen Kredit bei der Bank erhalten (*in Berlin betragen die Kaufnebenkosten 15,6 % in Bayern 8,5%*).

Richtig ist jedoch, dass die Maklerkosten im Kaufpreis versteckt werden. Somit wird das Objekt teurer und die Nebenkosten steigen wiederum.

Die Mehrzahl der Makler kritisieren diesen Vorschlag, da sie Angst haben beim Verkäufer

weniger Provision durchsetzen zu können. Schlechtere Makler werden kaum noch Provisionen erwirtschaften können.

Wir sind der Meinung, dass die Ausweitung der Regelung auf Kaufimmobilien den Wettbewerb der Makler untereinander ankurbeln wird. „Der Verkäufer wird bereit sein, nur für die erfolgreichen und guten Makler zu zahlen.“

Ihr Günther Link  
Dipl. Immobilien-Ökonom

## INHALTE

### Aktuelle Objekte

- Seite 2  
*Rosenheim - vermietetes Mehrfamilienhaus*
- Seite 6 - 7  
*Kolbermoor - Spinnereinsel Loftbüro mit Terrasse*
- Seite 9  
*Vogtareuth - elegantes und bezahlbares Reihenhaus*
- Seite 10 - 11  
*Stephanskirchen - Außergewöhnliche Villa mit viel Grund*
- Seite 14  
*Kolbermoor - 3 Zimmer Wohnung mit Fahrstuhl*
- Seite 15  
*Bad Aibling - Büro und 4 Zimmer Wohnung*
- Seite 16 - 17  
*Bad Aibling - tolles Grundstück und Wohnungen*
- Seite 26  
*Samerberg - seltenes Grundstück mit Traumblick*
- Seite 27  
*Samerberg - seltenes Grundstück mit Traumblick*
- Seite 31  
*Oberaudorf - großes 2 bis 3 Familienhaus*

### Wissenswerte Beiträge rund um Immobilien

- Seite 8  
*Was ist der Unterschied zwischen Interessent und Käufer?*
- Seite 12 - 13  
*Bericht - Mit 4 einfachen Fragen - echte Käufer finden*
- Seite 18 - 19  
*Das Bestellerprinzip - ändert sich etwas?*
- Seite 20 - 21  
*Bericht - Augen auf beim Privatverkauf*
- Seite 22 - 23  
*Bericht - Wie wahrscheinlich ist eine Immobilienblase?*
- Seite 24 - 25  
*Bericht - München, für normale Menschen nicht mehr leistbar!*
- Seite 28 - 29  
*Beitrag - Der richtige Makler*
- Seite 30  
*DIA Zertifiziert - Als einziger Makler im Landkreis*

### News - Kontaktdaten - Infos

- Seite 3  
*Vorwort und Inhaltsverzeichnis*
- Seite 4 - 5  
*News und Info's*
- Seite 32  
*Impressum - Kontakte - Geschäftsfeld*

TOP DIENSTLEISTUNGEN FÜR SIE

- Verkauf und Vermietung von Privat- und Gewerbeimmobilien
- Haus- und Mietverwaltung
- Verkehrswert- und Sachwertermittlung bei Trennungen, Erbschafts- und Nachlassangelegenheiten, 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

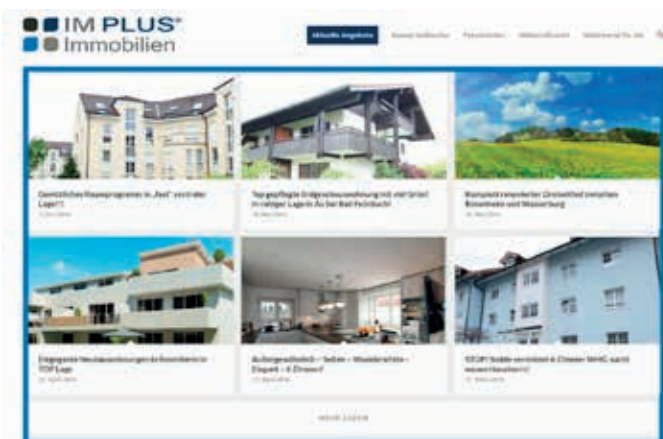


Bleiben Sie mit Facebook auf dem neusten Stand. Hier stellen wir recht schnell unsere neuesten Objekte auf unsere Facebook-Seite, noch bevor sie auf den Immobilienportalen erscheinen. Somit haben Sie einen großen Zeitvorteil. Folgen Sie uns einfach unter: [www.facebook.de/implusimmobilien](http://www.facebook.de/implusimmobilien)

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



[www.implus-immobilien.de](http://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](http://www.mein-immobilienpreis.de)

SEIT MEHR ALS 25 JAHREN

Wir sind seit 1994 als Dienstleister im „Immobilienbereich“ tätig. In dieser Zeit konnten wir weit über 1.500 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!  
4,7 von 5 Sternen - im Süd-Ost Bayerischen Raum

ZEITSCHRIFT „BELLEVUE“

bester Makler Rosenheims



TESTSIEGER IN ROSENEHIM

Note 1,69

Verglichen wurden 12 Makler

ZINSEN FÜR IMMOBILIENKREDITE NÄHERN SICH DER NULL-MARKE

DURCH DEN MINUSZINS DER EZB LIEGT DEN BANKEN VIEL DARAN, IHR GELD LOSZUWERDEN. WAS PASSIERT, WENN AUCH DIE ZINSEN FÜR IMMOBILIENKREDITE INS MINUS RUTSCHEN?

Statt Zinsen auf einen Kredit zu zahlen, könnten Kreditnehmer einen Rabatt erhalten. Dieses Szenario würde bei negativen Zinsen bei der Immobilienfinanzierung eintreten.

Aktuell müssen Schuldner bei ihrer Bank kaum noch Zinsen auf einen Kredit zahlen. Die Zinsen für Darlehen mit zehnjähriger Bindung sind bei guter Kreditwürdigkeit unter die 0,5-Prozent-Marke gefallen, zeigen Daten der Münchner Interhyp. Der große Vermittler von privaten Immobilienkrediten hat die Konditionen von mehr als 400 Geldhäusern verglichen.

„Kreditnehmer erleben in diesen Wochen eine nie

da gewesene Entwicklung“, sagt Interhyp-Vorständin Mirjam Mohr. Wer eine gute Kreditwürdigkeit habe und Geld für zehn Jahre aufnehme, könne sich teils schon für rund 0,4 Prozent Zins jährlich verschulden.

Laut der FMH-Finanzberatung sind Immobiliendarlehen derzeit so günstig wie nie: Demnach fielen bei einem Kredit mit Laufzeit von zehn Jahren jüngst 0,69 Prozent Zinsen im Schnitt an. Vor drei Wochen waren es noch 0,71 Prozent pro Jahr. Bei sehr viel Eigenkapital und guter Bonität seien auch Spitzen-Angebote von 0,3 Prozent drin.

Quelle: Wirtschafts-Woche



Aufenthaltsraum, zwei weitere Küchenanschlußmöglichkeiten, getrennte Sanitäreinrichtungen, sowie eine separater Besprechungsraum.

Das Highlight ist aber zweifellos die Dachterrasse auf dem Top des Spinnereigebäudes. Einzig und allein genießen, Sie Ihre Kunden, Gäste und Mitarbeiter einen der schönsten Blicke der Region. Arbeiten Sie mit dem traumhaften Blick in die Alpen. Gönnen Sie sich oder Ihren Mitarbeitern diesen fantastischen und kreativen Freiraum, den es hier in unserer Gegend kein zweites Mal gibt. Selbstverständlich sind alle Räume modern verkabelt, mit hoher Bandbreite versehen und werden hohen und weitreichenden Arbeitsplatzansprüchen gerecht.

Die Bodenbeläge sind aus Naturbeton, Teppich und Eichenparkett versehen.

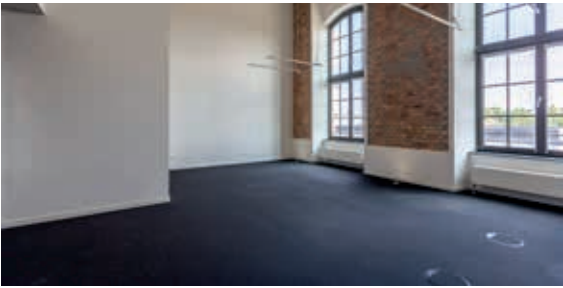


Spinnereinsel -eine der wohl schönsten und exklusivsten Büroflächen des gesamten Landkreises!

# SELTEN & EXKLUSIV

Wir sind stolz, Ihnen eine der schönsten und exklusivsten Büroeinheiten des Rosenheimer Landkreises anbieten zu können. Es handelt sich hier um eine 271 m<sup>2</sup> große Einheit auf der Spinnereinsel in Kolbermoor. Nicht allein die Tatsache, dass sich dieses Büro in einem historischen und wunderbar restaurierten Bürokomplex befindet macht es exklusiv, sondern viel mehr die Lage und die vielseitig verwendbaren Räume in diesem Komplex machen es einzigartig. Unsere Einheit befindet sich im 2. Obergeschoss – selbstverständlich mit Fahrstuhl- und erstreckt sich über mindestens zwei Etagen noch oben. Mindestens zwei Etagen des-

halb, da fast alle Räume über 8 Meter hoch sind und es möglich ist, Emporen oder Galerien einzuziehen. Somit könnten zu den 12 bis 15 Arbeitsplätzen, die derzeit bequem realisierbar sind, weitere 5-8 Arbeitsplätze entstehen. Besonders das „Uhrzimmer“ bietet sich an, die wunderbare und lichtdurchflutete Raumhöhe nochmal zu unterteilen. So können 4 schöne, helle und großzügige Räume entstehen. Aber auch in der jetzigen Form sind alle Gegebenheiten vorhanden, die eine moderne und vorausschauende Arbeitseinheit benötigt. Drei große, separate Büroeinheiten, ein Serverraum, ein Küchen- und



KOLBERMOOR	
Wohnfläche	272 m <sup>2</sup>
Grundstück	- m <sup>2</sup>
Räume	5
Baujahr	2010
Energiewerte	105 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
<b>Kaufpreis</b>	<b>1.490.000,- €</b>
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 Nichtkäufern 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 Käufern 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 eine Immobilie gekauft,

VIER QUALIFIZIERUNGSSCHRITTE SIND NOTWENIG

oder ist dies das erstmalig? 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.



Bildschönes, top gepflegtes und elegant ausgestattetes RMH zwischen Rosenheim und Wasserburg



KONTAKT:  
Günther Link  
08031/2203610



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

Das Objekt ist selbstverständlich in einem sehr gut gepflegten Zustand. Die rund 126 m<sup>2</sup> Wohnfläche verteilen sich auf nur zwei Ebenen, die über eine integrierte Rundsteintreppe miteinander verbunden sind.

So entstehen ungewöhnliche Raumkonzepte, die sich optimal an Ihre jeweiligen Bedürfnisse anpassen lassen. Kommunikation und Rück-



zug, Gastlichkeit und Zweisamkeit, Agilität und Entspannung, Arbeit und Ruhe: In unserem Haus sind das keine Gegensätze sondern harmonisch verbundene Kontrapunkte eines genial geplanten Wohnkonzeptes unserer Zeit. Ihr künftiger Wohnraum verwirklicht sich in insgesamt fünf Räumen: Einem schönen Küchenbereich mit Essplatz, einem übergroßen Wohnbereich mit Zugang zur Terrasse, einem Gäste-WC sowie einer separaten Garderobe. Im gemütlichen Dachgeschoss sind das großzügig geschnittene Schlafzimmer sowie 2 weitere Zimmer und das gut geschnittene Badezimmer vorhanden.

## VOGTAREUTH

Wohnfläche	127 m <sup>2</sup>
Grundstück	264 m <sup>2</sup>
Zimmer	4
Baujahr	1990
Energiewerte	116 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
Kaufpreis	569.000,- €
Provision	3,57%



**Kein Haus von der Stange- tolles Einfamilienhaus mit Charme und Herz- mit schönem großen Grundstück**

Wenn Makler schreiben: „Dieses Haus ist etwas ganz Besonderes“, dann wissen sie meist nicht genau, was sie sagen sollen. Aber als wir die auf der privaten Einfahrt

Sie gehen weiter und es öffnet sich das wunderbar eingewachsene und gut vor Blicken geschützte Grundstück. Nebenbei entdecken Sie viele, viele kleine De-

erinnert. Eine Etage höher befinden sich ein geräumiges, helles Bad mit Dusche, Wanne, eparaten WC und Fußbodenheizung, zwei große Schlafzimmer, sowie

# EINE VILLA MIT AUSSERGEWÖHNLICHEM GRUND

zum Haus gingen, sich das große Tor langsam öffnete, waren wir erstmal erstaunt und stellten fest- das Haus ist etwas Besonderes.

Das Wort „Haus“ trifft es schon einmal nicht. Zu einfach. Landhaus? Villa? Schon eher.

Sie werden an den Garagen für zwei PKW's und einem Wohnmobil vorbei gehen und bleiben an einem Platz stehen, der förmlich zum Zusammensitzen wie geschaffen ist. Eine Platane bringt den nötigen Schatten. Ein Teich mit Seerosen, Springbrunnen und Fischen macht den Platz urgemütlich. Sie sehen Ihrer Frau beim Blumenschneiden zu, trinken ein Glas Wein und schauen in den herrlichen Garten. Dieser Platz ist zum Verlieben.

tails am Haus, die es so einzigartig macht. Betreten Sie nun das Haus mit uns: Garderobe, Gäste-WC, Diele- alles vorhanden. Geradeaus der erste Wohnbereich oder auch das Büro. Ein Zimmer mit rund 16 m<sup>2</sup>. Wir gehen weiter in das Esszimmer mit Durchgang zur Küche.

Uns ist sofort dieser Charme und eine wunderbare Gemütlichkeit der beiden Räume aufgefallen. Hell, warm, offen und heimelig präsentieren sich die beiden Räume. Die Küche verfügt über einen Erker- enorm hell, einen Grundofen mit Kochofen, einen Gasherd, sowie zwei große Fenstertüren auf der Sie zur Terrasse und in den Garten gehen können. Die Böden sind mit rustikalen Holzdielen verlegt, die an ein italienisches Landhaus

ein kleineres Zimmer und ein Ankleidezimmer Perfekt gelöst ist der umlaufende Balkon, der sich elegant um das gesamte Haus schlängelt.

STEPHANSKIRCHEN	
Wohnfläche	195 m <sup>2</sup>
Grundstück	1.531 m <sup>2</sup>
Zimmer	5
Baujahr	1932/2004
Energiewerte	89 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
<b>Kaufpreis</b>	1.090.000,- €
Provision	3,57%



**KONTAKT:**  
Günther Link  
08031/2203610



Wohnung verkaufen:

# Wie Sie mit vier einfachen Fragen echte Kaufinteressenten finden!

Wer heutzutage seine Wohnung verkaufen möchte, steht vor einigen Aufgaben und ist häufig in Kontakt mit potentiellen Kaufinteressenten. Hierbei ist es wichtig frühzeitig zwischen echten und schlechten Interessenten zu unterscheiden. Solche ohne Kaufinteresse, die zum Beispiel aus reiner Neugier Ihre Wohnung besichtigen möchten.

Der erfolgreiche Wohnungsverkauf wird nicht durch möglichst viele Interessenten realisiert, sondern durch möglichst gute Interessenten.

Als Privatverkäufer haben Sie häufig nicht die Möglichkeiten einen Interessenten intensiv und ausführlich zu befragen. Aber genau das ist beim Verkauf einer Wohnung unbedingt notwendig, um potentielle Kaufinteressenten von Nichtkäufern zu unterscheiden. Denn: je mehr Nichtkäufer vom Verkäufer durch die

leinaufträge. Dies bedeutet, dass sich pro Tag zwischen 10 und 20 Interessenten, telefonisch oder per E-Mail, beim Makler melden. Durchaus denkbar, dass bei einer solchen Anzahl an Interessenten täglich ein Käufer dabei sein sollte. Leider ist dem nicht so!

## Nichtkäufer frühzeitig aussortieren



Wohnung geführt werden, desto unsicherer wird er. Ein Verkauf unter Wert häufig die Folge.

Bei einem normalen Auftragsbestand verfügt ein Immobilienmakler über rund 12 bis 15 Al-

Bei der ersten Kontaktaufnahme geht es zuerst einmal darum zu erfragen, was der Kunde über die angebotene Wohnung wissen möchte.

- Welchen allgemeinen Kenntnisstand hat der Kunde?
- Hat der Interessent schon des Öfteren eine Immobilie gekauft, oder ist dies das erste Mal?

Nun folgt der erste Qualifizierungsschritt:



Der Interessent wird gefragt, bis wann er die Immobilie gekauft haben möchte. Die Antwort sollte innerhalb von wenigen Sekunden erfolgen. Ist die Antwort jedoch zögerlich oder etwas zu 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. Dies sind durchaus heikle Fragen, die ein Privatverkäufer häufig nicht stellt:

- Wie hoch ist das vorhandene Eigenkapital?
- Möchte der Kunde selbst in die Wohnung ziehen?
- Und: War er schon mal bei der Bank?

Werden auch diese 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 der angefragten Wohnung zusammen, erfolgt der

vierte und letzte Schritt.

- Wo ist der Interessent bereit, beim Kauf einen Kompromiss zu machen?
- Wie schnell kann er die Wohnung 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 Privatverkäufer am Telefon stellen.

Das spart für alle Beteiligten Zeit, Mühe und Arbeit!

Erst wenn diese Fragen und noch viele Weitere zu unserer Zufriedenheit beantwortet sind, wird ein Besichtigungstermin am Objekt vereinbart. Kunden die nicht zu 80% auf das Objekt passen, werden unter anderem in unsere Kartei aufgenommen. Teilweise wird auch ein anderes Objekt angeboten, das vielleicht besser in Frage kommt. Diese Vorteile für diese Qualifizierung liegen für alle drei Beteiligten auf der Hand.

Wohnung verkaufen: Der Verkäufer hat viel weniger Arbeit mit dem herrichten seiner Immobilie. Im Schnitt hat er so nur alle 11 Tage einen Besichtigungstermin.

Wohnung kaufen: Der Käufer hat den Vorteil, dass er nur die Immobilie besichtigt, die auch wirklich zu ihm passt und er nicht umsonst irgendwelche Immobilien anschaut.

Und für uns Immobilienmakler bedeutet dies, dass wir nicht planlos durch die Gegend fahren müssen um irgendwelchen neugierigen Menschen tolle Wohnungen zu zeigen. Sondern viel mehr Zeit für die Kunden haben, die auch ernsthaft eine Wohnung kaufen wollen.



KONTAKT:  
Ines Beermann  
08031/22036111



**Wohnfreundliches Raumprogramm mit Einbauküche und TG-Stellplatz!**



*Herzlich Willkommen im schönen Kolbermoor! Heute möchten wir Ihnen eine interessante 3-Zimmer Wohnung vorstellen die Ihnen sicher gefallen wird. keit keine Wünsche offen.*

Diese komfortable Wohnung liegt im zweiten Stock, hat Platz in drei Zimmern, die sich auf rund 96 m<sup>2</sup> Wohnen verteilen. Zuerst ist uns die enorme Helligkeit der Wohnung aufgefallen. Denn die wichtigsten Räume sind perfekt zur Sonne ausgerichtet.

Die Diele ist angenehm groß, was bedeutet, dass dort - im Vergleich zu vielen anderen Wohnungen - wenige Quadratmeter verschenkt wurden. Der Wohnbereich ist ca. 32 m<sup>2</sup> groß, sehr hell und bietet über die Balkontür direkten



Zugang zum Balkon. Hier können Sie den herrlichen Blick genießen. Gemütlich und charmant wirkt der großzügige Essbereich direkt neben der Küche. Die Küchenbereich selbst ist mit einer praktischen Einbauküche ausgestattet und bereits im Kaufpreis enthalten. Die beiden Schlafzimmer sind ausreichend groß und gut stellbar zudem haben beide Zimmer Zugang zum zweiten Balkon. Das Badezimmer ist mit einer Badewanne versehen. Die Fliesen sind hell getönt und durchaus noch zeitgemäß. Zudem finden Sie hier Platz für Ihre Waschmaschine. Die Wohnung ist mit schönem Parkett und Laminat ausgestattet.

KOLBERMOOR	
Wohnfläche	96 m <sup>2</sup>
Grundstück	- m <sup>2</sup>
Zimmer	3
Baujahr	1992
Energiewerte	69,9 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Fußboden/Strom
Kaufpreis	423.000,- €
Provision	3,57% inkl. MwSt.

## BAD AIBLING

■ Bildschöne Gewerbeinheit mit attraktiver Rendite von 3,9 %!



Wohnfläche	49 m <sup>2</sup>
Zimmer	2-3
Baujahr	2003
Energiewert	103 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
E-Träger	Gas
Stellplatz	3 Außenstellplätze
<b>Kaufpreis</b>	<b>139.000,- €</b>
Provision	4,76 %

Heute möchten wir Ihnen eine interessante Renditegelegenheit in Bad Aibling vorstellen. Im Erdgeschoss gelegen bietet die ca. 49 m<sup>2</sup> große Gewerbefläche großes Potenzial.

Das Objekt untergliedert sich in einen geräumigen Geschäftsraum mit ca. 28 m<sup>2</sup>, einem WC mit ca. 2 m<sup>2</sup>, eine Teeküche mit ca. 10 m<sup>2</sup> sowie dem Lager mit ca. 9 m<sup>2</sup>. Die Ausstattung des Objekts ist mehr als gut. Ein „schönes“ Objekt würde ein Makler wohl sagen.

KONTAKT:  
Ines Beermann  
08031/22036111



## BAD AIBLING

■ Große 4 Zi.-Whg in einer TOP Lage von Bad Aibling



Wohnfläche	94 m <sup>2</sup>
Zimmer	4
Baujahr	1972
Energiewert	105 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
E-Träger	Öl
Stellplatz	-
<b>Kaufpreis</b>	<b>379.000,- €</b>
Provision	3,57%

Die Wohnung im Erdgeschoss des Mehrfamilienhauses liegt in einer super schönen und ruhigen Seitenstraße mitten im Zentrum, bis zum Marienplatz sind es nur ein paar Minuten zu Fuß. Alles, was man so braucht, ist quasi um die Ecke.

Dieses Zuhause ist genau das Richtige für Paare im besten Alter, die sich vielleicht verkleinern möchten und es bequem haben wollen. Selbstverständlich lässt sich die Wohnung gut vermieten.

KONTAKT:  
Ines Beermann  
08031/22036111





KONTAKT:  
Günther Link  
08031/2203610



## Großes Baugrundstück mit vielen Nutzungsmöglichkeiten für Wohnen und Gewerbe



Im Alleinauftrag verkaufen wir dieses außergewöhnliche und gut bebaubare Grundstück in Bad Aibling.

Die Eckdaten lauten:

Grundstücksgröße: 4.318 m<sup>2</sup>

Länge: ca. 85,48 m

Breite: ca. 52 m

B-Plan Nr. 7 - 5. Änderung

GRZ 0.60 ggf. 0,70

Bebaubar mit einer

Gewerbefläche mit ca. 1.823 m<sup>2</sup>

Wohnfläche mit ca. 3.160 m<sup>2</sup>

E+1+DG

Anteil Gewerbefläche zu Wohnfläche: rund 50%



Dieses Grundstück befindet sich in absolut attraktiver Stadtlage von Bad Aibling. Zum Marienplatz sind es nur ca. 12 Gehminuten.

Die Kurstadt Bad Aibling mit ihren rund 18.000 Einwohnern liegt zwischen München und dem Chiemsee, eingebettet in die Berge des schönen Voralpenlandes und umgeben von herrlich grünen Wiesen und Wäldern. Schmucke Häuser und bunte Gärten, barocke Sehenswürdigkeiten, gemütliche Gasthäuser aber auch städtischer Flair finden sich hier wunderbar vereint. Geschäfte aller Art, Behörden, Banken, Ärzte und Apotheken, Kindergärten und sämtliche Schulen gibt es hier ebenso, wie Bayerns ältestes Moorheilbad.

### BAD AIBLING

Wohnfläche	ca. 3.160 m <sup>2</sup>
Grundstück	4.318 m <sup>2</sup>
Zimmer	-
Baujahr	-
Energiewerte	-
Energieträger	-
Kaufpreis	4.300.000,- €
Provision	3,57%

## TRAUNSTEIN

■ Über 10% Rendite möglich! Vermietung als Ferienwohnung!



KONTAKT:  
Mario Stürzl  
08031/22036114



Wohnfläche	145 m <sup>2</sup>
Zimmer	5
Baujahr	1582
Energiewert	94,80 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
Stellplatz	2
<b>Kaufpreis</b>	<b>395.000,- €</b>
Provision	3,57%

Bei dieser großzügigen wunderschönen Wohnung handelt es sich um eine modernisierte - seit 2012 äußerst erfolgreich als Ferienwohnung für bis zu 8 Personen genutzte - Immobilie im ersten Stock des „Empfinger Gütl's“, eines der ältesten Häuser Traunsteins, die durch eine gehobene Innenausstattung besticht.

Die wunderschönen Lüftl-Malereien tragen wesentlich zum einzigartigen Flair des Gebäudes bei.

## ROSENHEIM

■ Bildschöne und super gepflegte Wohnung an der Kunstmühle!!



KONTAKT:  
Günther Link  
08031/2203610



Wohnfläche	74 m <sup>2</sup>
Zimmer	3
Baujahr	1996
Energiewert	74 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Gas
Stellplatz	Tiefgarage
<b>Kaufpreis</b>	<b>374.500,- €</b>
Provision	3,57%

Diese helle 3-Zimmer- Wohnung wurde 1996 erstellt und ist Teil eines gepflegten Mehrfamilienhauses. 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.

# WAS DAS BESTELLERPRINZIP BEI IMMOBILIENKÄUFEN BEWIRKEN KÖNNTE

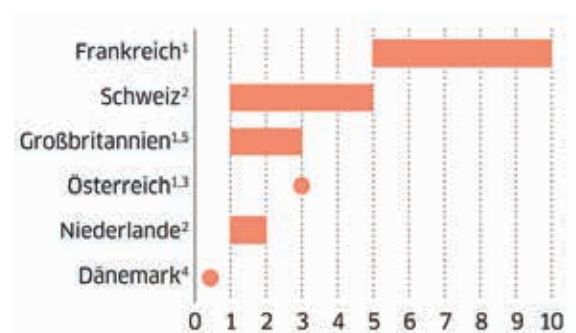
*Justizministerin Katarina Barley will, dass künftig auch beim Kauf von Wohnungen und Häusern derjenige den Makler bezahlt, der ihn beauftragt. Das nützt Käufern – muss aber auch für Makler kein Schaden sein.*

Wer einen Makler beauftragt, der muss ihn auch bezahlen. Was logisch klingt, gilt bei Mietwohnungen erst seit 2015. Und wer ein Haus oder eine Wohnung kauft, fragt sich heute noch oft, wofür er dem Makler, den der Verkäufer verpflichtet hat, gerade in Großstädten eigentlich oft sogar einen fünfstelligen Betrag überweisen soll.

Bundesjustizministerin Katarina Barley (SPD) will nun jedenfalls das sogenannte Bestellerprinzip auf den Kauf von Immobilien ausweiten, ihren Gesetzentwurf hat sie vorgelegt.

## Die Hoffnung:

Bezahlt künftig der Verkäufer eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung den Makler, den er mit der Vermittlung ja auch beauftragt hat, können junge Familien eher die zehn oder 20 Prozent Eigenkapital aufbringen, die die Bank verlangt, um eine Immobilie zu finanzieren.



Maklerparadies I: Deutschland

Was Vermittler bei der Immobilienvermittlung im Ausland verdienen (in Prozent des Kaufpreises)

<sup>1</sup>zuzüglich Umsatzsteuer; <sup>2</sup>inklusive Umsatzsteuer; <sup>3</sup>bei Immobilien ab einem Wert von 48.448,51 Euro; <sup>4</sup>mancherorts; <sup>5</sup>frei verhandelbar für Kaufwillige

Quelle: Immowelt, in Prozent des Kaufpreises

Denn die Nebenkosten sind, wenn man Haus

oder Wohnung erwirbt, in Deutschland sehr hoch. Lebt man in einem der Bundesländer, in denen die Maklergebühr 7,14 Prozent und die Grunderwerbsteuer sechs Prozent betragen, muss man allein schon über etwa 15 Prozent des Kaufpreises verfügen, die zu überweisen sind, bevor man auch nur einen Euro für die Immobilie angezahlt hat.

Aber kann das Bestellerprinzip Hauskäufer entlasten? Werden die Makler arbeitslos? Oder wird es schwieriger, eine Immobilie zu finden, weil weniger Angebote von Maklern inseriert



Korrektur nach unten

Höhe der Maklerprovision bei der Vermittlung von Mietwohnungen vor und nach Einführung des Bestellerprinzips (in Monatsmieten) \*Schätzung  
Quelle: Deutscher Mieterbund

werden? Aufschluss kann geben, wie sich der Markt bei Vermietungen in den vergangenen gut dreieinhalb Jahren entwickelt hat, seit das Bestellerprinzip eingeführt worden ist.

In der Vergangenheit hätten Mieter keine Möglichkeit gehabt, über die Höhe der Maklerprovision zu verhandeln, sagt Ulrich Ropertz, Geschäftsführer des Deutschen Mieterbunds: „Wenn er die angebotene Mietwohnung anmieten wollte, musste er den Makler mitbezahlen, ob er wollte oder nicht – und zwar in der Höhe, in der der Makler die Provision aufgerufen hatte.“ Heute hat der Besteller, also meist der Vermieter, aber eine stärkere Stellung: Ist ihm ein Angebot zu teuer, beauftragt er einfach einen anderen Makler.



Maklerparadies II: Berlin und Brandenburg

Wie hoch die Maklercourtage für Käufer in den Bundesländern sein sollte – und was sie wirklich bezahlen

<sup>1</sup>uneinheitliche Provisionsregelung, regional abweichend zwischen 4,76 und 5,95 Prozent;

<sup>2</sup>vereinzelt regionale Abweichungen

Allerdings hat sich nicht nur der Preis verringert, wenn ein Makler eine Mietwohnung vermittelt. Es werden seit der Gesetzesänderung auch weniger Wohnungen auf den einschlägigen Portalen angeboten. Mehr Vermieter versuchen, selbst für ihre Wohnungen einen Mieter zu finden – um die Courtage ganz zu sparen. Oder sie fragen Mieter, die ausziehen wollen, nach Verwandten und Bekannten, die eine Wohnung suchen.

Das erschwert es Menschen, die neu in eine Stadt ziehen, zunächst, eine Wohnung zu finden. Denn wer niemanden kennt, kann nicht darauf hoffen, dass er ohne Anzeige von frei werdenden Wohnungen erfährt oder Vermietern als Nachmieter empfohlen wird.

Auch Makler spüren die Veränderungen. Eine Umfrage des Maklerunternehmens Homeday für die WirtschaftsWoche hatte schon 2017 gezeigt, dass

das Geschäft mit Vermietungen für alle befragten Maklerbüros rückläufig war.

In ländlichen Regionen und Kleinstädten kam das Vermietungsgeschäft bei jedem fünften Makler sogar komplett zum Erliegen.

Jedoch muss man auch sagen: Die Vermittlung von Immobilien, die verkauft werden, war in den vergangenen Jahren – in Zeiten niedriger Zinsen und hoher Preise – ein äußerst einträgliches Geschäft. Hier könnten Makler, wird das Bestellerprinzip ausgeweitet, nun neue Einschnitte zu spüren bekommen.

In Deutschland schwankt die Maklergebühr zwischen 5,95 Prozent und 7,14 Prozent des Kaufpreises. In den Stadtstaaten Berlin, Bremen, Hamburg sowie in Brandenburg und Hessen muss der Käufer die Kosten allein übernehmen. In den anderen elf Bundesländern teilen sich Verkäufer und Käufer die Courtage – allerdings zahlen auch dort die Käufer immer häufiger einen größeren Anteil oder komplett.

Mit einem Bestellerprinzip erwarten Experten wie auch bei der Vermietung, dass die Provisionen sinken. Denn müsste der Verkäufer (allein) zahlen, würde er, wie die Vermieter, verschiedene Angebote vergleichen und mit Maklern verhandeln. Dann könnten sich die Courtagen auf ein ähnliches Niveau wie im Ausland einstellen. Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln rechnet mit 1,5 bis drei Prozent Maklerprovision.

Ein starker Einschnitt – weshalb Voigtländer Übergangsfristen empfiehlt. Er sieht allerdings auch „eine große Chance für den Maklerberuf“: Die Glücksritter verschwinden, die nicht mehr tun, als eine Wohnung aufzuschließen und unzählige Interessenten sich in den Räumen drängen zu lassen – und damit den Maklern, die ihren Beruf als ernsthafte Dienstleister verstehen, das Ansehen verderben.

Bezahlen in einem Immobilienmarkt die Verkäufer den Makler, gebe es außerdem mehr Inserate für Häuser und Wohnungen, deren Verkauf Makler managen – ihr Geschäft nimmt also zu. Wenn sie für den Dienst nicht bezahlen müssen, wollen Interessenten offenbar doch lieber vom Profi kaufen.

Sophie Crocoll  
Redakteurin Politik & Weltwirtschaft



# Augen auf beim Privatverkauf

**M**it diesem Artikel zeigen wir Ihnen die Gefahren auf, welche auch auf Sie zukommen, wenn Sie Ihre Immobilie selbst verkaufen!

Eines vorab:

Sollten Sie sich dazu entschließen Ihr Objekt selbst zu veräußern, müssen Sie viele Punkte beachten und nicht „blauäugig“ an dieses Vorhaben rangehen. Grundsätzlich steht einem Verkauf „von Privat“ nichts entgegen. Jedoch auch nur, wenn Sie sich bewusst sind, dass man hier eine „Lebensentscheidung“ trifft und kein klappriges Fahrrad verkauft.

Die größte Gefahr geht jedoch, und dies sagen wir offen, obwohl wir natürlich selbst in dieser Branche tätig sind, von Immobilienmaklern aus.

Sobald Sie Ihre Anzeige, egal ob im Internet in den gängigen Portalen oder in der Zeitung anbieten, wird Sie folgendes

>>

## Vorsicht beim Immobilienver- kauf! Die Tricks der Makler!

<<

erwarten: Viele Immobilienmakler werden sich bei Ihnen melden und eine typische Masche anwenden.

„Wir haben Käufer für Ihr Objekt“, oder auch sehr beliebt, „Wir haben Interessenten für Ihr Objekt! Dürfen wir diesem Kunden Ihre Immobilie anbieten?“

Hier müssen Sie sehr vorsichtig sein. Grundsätzlich empfehlen wir Ihnen in der Zeit, in der Sie Ihr Objekt selbst veräußern wollen, keinen Makler in Ihre Wohnung/ Haus zu lassen. Denn folgendes Szenario wird Sie sonst erwarten:

Der Immobilienmakler kommt vorbei, um Ihr Objekt für seinen fiktiven Käufer bzw. Interessenten in Augenschein zu nehmen. Meistens folgt dann die höfliche Nachfrage, ob er Bilder für seine Interessenten machen darf, Sie ihm den Grundriss zukommen lassen könnten und natürlich den Wert bzw. den Ausdruck des Energieausweises.

Nun passiert etwas was Ihren Verkauf komplett torpedieren kann. OHNE (in den meisten Fällen) Sie zu fragen, wird Ihr



>>

**In unserer Branche  
gibt es große  
Qualitätsunterschiede**

<<

Objekt ebenfalls ins Internet gestellt und der Makler (wir nennen dies „Einschleicher“) versucht auf diese Schiene die vorher schon angepriesenen Interessenten bzw. Käufer für Ihre Immobilie zu generieren. Viele Eigentümer wissen nichts davon und je mehr Makler diese Vorgehensweise kopieren, desto öfter haben Sie Ihr Objekt im Internet vertreten. Wir haben Fälle gesehen, wo eine Wohnung sage und schreibe FÜNF mal angeboten wurde, von FÜNF verschiedenen Maklern für FÜNF verschiedene Preise und das Beste daran war, dass Ihre Anzeige natürlich auch noch im Internet vertreten war. Dann ist das Chaos perfekt! Jeder Interessent, der für Ihr Objekt in Frage kommen würde, wird Sie nie anrufen.

Daher empfehlen wir jedem Privatverkäufer: Wenn Sie sich entschließen Ihr Objekt selber zu verkaufen, dann zu 100%. Keine Mischformen. Dies verunsichert potenzielle Käufer und macht Ihre Immobilien zum Ladenhüter. Wenn in 4-6 Wochen noch kein Käufer gefunden ist und Sie sich entschließen



einen Fachmann mit dem Verkauf zu beauftragen, machen Sie sich schlau über die Makler in Ihrer Umgebung. Laden Sie die Ihrer Meinung nach 3-4 Besten zu einem Kennenlerngespräch ein und prüfen Sie diese auf Herz und Nieren. Stellen Sie ihnen unangenehme Fragen und finden Sie für sich heraus, wer der Beste ist. Wir vergleichen das Ganze immer gern mit unserem Volkssport Nummer 1 dem Fußball:

Es spielen 18 Vereine in der Bundesliga. Alle spielen Fußball. Aber

es gibt Gründe warum der FC Bayern München immer um die Meisterschaft spielt und der HSV seit Jahren gegen den Abstieg. In unserer Branche gibt es große Qualitätsunterschiede und wenn Ihr Privatverkauf nicht wie gewünscht verläuft, sollten Sie sich an die Besten Ihres Faches wenden. Sie gehen ja schließlich auch nicht zum Mechaniker, um Haare schneiden.

# Wie wahrscheinlich ist eine Immobilienblase?

IN DEN MEISTEN REGIONEN DEUTSCHLANDS STEIGEN DIE IMMOBILIENPREISE IMMER NOCH AN. DAHER STEIGT AUCH DIE SORGE, DASS DIE MÄRKTE ÜBERHITZEN KÖNNTEN. EXPERTEN SAGEN: „ES IST GUT WACHSAM ZU BLEIBEN“.

Die Sorge um eine Überhitzung der Immobilienmärkte hat mittlerweile auch die höchsten Ebenen erreicht.

Verschiedene Medien berichteten zuletzt unter Berufung auf Quellen mehrerer Nachrichtenagenturen, dass die Bundesregierung zunehmend Handlungsbedarf sieht, um eine Immobilienmarktkrise zu verhindern.

Experten hingegen sehen derzeit keine konkreten Anzeichen dafür, dass das Platzen einer Immobilienblase bevorsteht. Die aktuelle Preisentwicklung in vielen Regionen Deutschlands weckt dennoch Erinnerungen an ähnliche Entwicklungen in den USA in den Jahren 2006 und 2007. Dort stürzte eine heftige Immobilienmarktkrise viele Banken und zehntausende Menschen in den Ruin.

Weil die Zinsen niedrig waren, hatten die Banken bereitwillig Kredite an einkommensschwache Haushalte vergeben und es mit der Bonität nicht so genau genommen. Die Nachfrage war wie derzeit in Deutschland enorm und die Preise schossen ins Unermessliche. In der

folgenden Krise konnten viele Kredite dann nicht mehr bedient werden, die Immobilienpreise sanken schlagartig.

Aber so etwas in Deutschland? Tatsächlich sind gerade bei der Kreditvergabe die Bonitätsrichtlinien hierzulande deutlich strenger als in den USA. Verschärfungen werden von der Politik gerade diskutiert. Dennoch ist ein solches Szenario in ähnlicher Form durchaus auch in Deutschland vorstellbar.

## BUNDESREGIERUNG BEREITET SICH VOR

So berichtete NTV Online unter Berufung auf mehrere deutsche Nachrichten-Agenturen, die Bundesregierung wolle Instrumente schaffen, um einer möglichen Überhitzung des deutschen Immobilienmarktes entgegenzuwirken. Eine Immobilienblase sei zwar nicht in Sicht, heißt es, dennoch wäre es richtig, Vorsorge für den Fall zu schaffen, dass es zu Fehlentwicklungen komme. Wörtlich heißt es in dem NTV-Bericht:

„In einer solchen Situation könnten die Hürden für neue Kredite dem Gesetzentwurf zufolge per Rechts-

verordnung des Bundesfinanzministeriums erhöht werden.“

## KÜNFTIG MEHR EIGENKAPITAL NÖTIG?

Der Gesetzentwurf sähe vor, dass bei einer Marktüberhitzung eine Obergrenze für den Fremdfinanzierungsanteil bei einem Immobilienkauf festgelegt werden kann. Außerdem kann ein Zeitraum fixiert werden, in dem ein gewisser Anteil eines Kredites zurückgezahlt werden müsste.

Auch eine Grenze für die Schulden-tragfähigkeit eines Kreditnehmer, bezogen auf sein Einkommen könnte definiert werden. Möglich wäre zudem, dass eine Mindestrückzahlung vereinbart werden müsste -



tilgungsfreie Kredite wären dann nicht mehr möglich.

Nur so könne wirksam vermieden werden, dass Immobilienkredite nicht mehr bedient werden können, was wiederum Banken in die Krise führen könnte. Zuletzt warnte immerhin keine Geringere als die Bundesbank davor, die Märkte könnten überhitzen. Auf einer Veranstaltung in Frankfurt am Main warnte Bundesbankvorstand Andreas Dombret:

„In den 127 Städten des Indikators der Bundesbank sind die Preise seit 2010 um fast 50 Prozent gestiegen; in den sieben Großstädten waren es gar mehr als 60 Prozent“ und warb dafür, auch weiterhin die üblichen hohen Standards bei der Kreditvergabe anzulegen.

## EXPERTEN SEHEN KEINE KRISE NAHEN

Ursache für die steigenden Preisen ist nicht nur das anhaltende Niedrigzinsniveau sondern auch die Wohnraumverknappung in den Metropolen. Die sieben größten Städte Deutschlands lagen im Zuwanderungstrend.

Nach Einschätzung des Wirtschafts-

experten Professor Dr. Harald Simons vom Empirica-Institut steht eine Kehrtwende bevor: „Wir haben aktuell die Top 7 in Deutschland betrachtet und dabei unser Augenmerk insbesondere auf Berlin und München gerichtet - diese Preissteigerung werden wir nicht mehr sehen. Wir gehen von einem Rückgang der realen Preise für Eigentumswohnungen aus in Höhe von einem Viertel bis zu einem Drittel in den nächsten 5 Jahren.“

**Den Untersuchungen nach würden kleinere Städte an Attraktivität gewinnen, weil sie günstiger sind.**

## EXPERTEN SEHEN KEINE KRISE NAHEN





# MÜNCHEN

KAUFEN ODER MIETEN? FÜR VIELE MÜNCHNER STELLT SICH DIE FRAGE NICHT MEHR. DEN IMMOBILIENMARKT DOMINIEREN INVESTOREN DIE VOR ALLEM EINES SUCHEN: SICHERHEIT

Sie wusste, dass es schwer werden würde. Nur dass es so schwer wird, das hätte sie nicht gedacht. Zwei Jahre hatten Kerstin Seifert und ihr Freund nach einer Eigentumswohnung gesucht. Zwei Jahre ohne Erfolg. Dann kam es, wie es so kommt - sie trennten sich. Seitdem erlebt Kerstin Seifert den Wahnsinn noch direkter.

„Wahnsinn“ ist tatsächlich das Wort, das viele Mieter, Käufer und Makler benutzen, wenn sie über den Münchner Immobilienmarkt reden. Sie meinen damit die Quadratmeterpreise von 10.000 Euro oder mehr, die hier aufgerufen werden. Und die Mieten, die im Schnitt bei 17 Euro liegen, mancherorts auch bei 20.

Seifert ist deshalb an den Stadtrand gezogen. Selbst vor den Toren der Stadt zahlt sie nun 950 Euro Miete für 60 Quadratmeter - Grund genug, den Traum von der eigenen Wohnung nicht aufzugeben: Die promovierte Biologin hat 80.000 Euro Eigenkapital und könnte eine monatliche Belastung von 1.000 Euro schul-

tern. Ihr Bankberater erdete sie aber: Das Geld würde allenfalls für eine Einzimmerwohnung reichen. Zwei Zimmer kosten in München meist 400.000 Euro oder mehr.

München ist Deutschlands härtester Wohnungsmarkt: Die Nachfrage ist immens, das Angebot aber schrumpft sogar, das treibt seit Jahren die Preise.

Und neu gebaut wird zwar viel, doch schon seit Jahren nicht genug. Zuletzt entstanden 6.800 Wohnungen, rund 10.000 pro Jahr werden benötigt. München wächst Jahr für Jahr um rund 20.000 Bewohner. Um 70 Prozent haben die Preise für Eigentumswohnungen in den vergangenen fünf Jahren angezogen, auf zehn Jahre gesehen haben sie sich fast verdreifacht.

Gewöhnliche Einfamilienhäuser kosten im Schnitt 1,3 Mio. Euro. Und selbst für eine 75-Quadratmeter-Wohnung muss man zwischen einer halben Million und 700.000 Euro ausgeben.

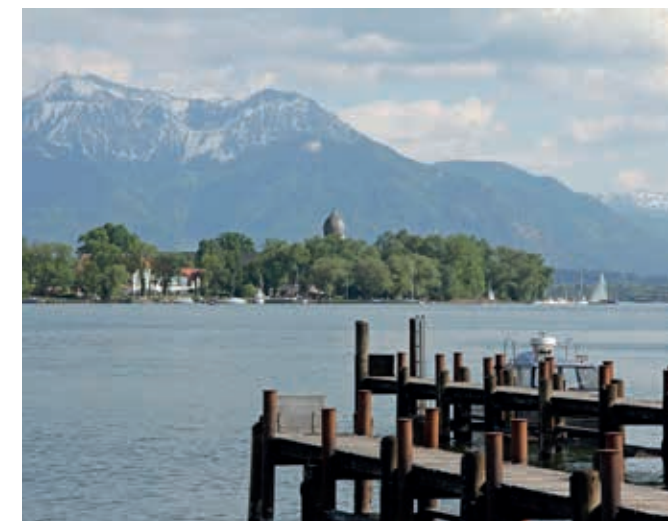
## SELBSTNUTZERN BLEIBT NUR NOCH DER RÜCKZUG INS UMLAND

Und das sind nicht die Preise für Neubauten, sondern die für ältere Immobilien. „Das ist alarmierend, denn immer mehr Normalsterbliche fallen bei diesen Preisen durchs Raster“, sagt Immobilienmakler Peter Hegerich. Dabei steigen die Preise nicht so schnell, weil in dieser Stadt alle unglaublich gut verdienen. Ja, die Einkommen sind höher als im Bundesschnitt. Doch während sich ein typischer Haushalt im Mittel 95 Quadratmeter Wohnraum leisten kann, sind es in München 70.

Wie wohlhabend Käufer hier inzwischen sein müssen, belegen Zahlen des Immobilienfinanziers Hüttig & Rompf: Demnach verfügt das Gros der Käufer über ein Haushaltseinkommen von 7.200 Euro. Bei den Kapitalanlagekäufern haben 42 Prozent mehr als 8.000 Euro monatlich zur Verfügung. Das ist gewaltig - bedeutet aber auch, dass viele Mieter aufgeben, weil es fast immer einen Kapitalanleger gibt, der mehr bietet. Deshalb ist die Eigentümerquote an der Isar mit 24 Prozent so niedrig wie in keiner anderen deutschen Großstadt.

Doch nicht mehr alles lässt sich loswerden: Die Sensibilität für den Gesamtkaufpreis wird immer größer. Ab 750.000 Euro wird die Luft für viele Käufer dünn“, sagt Jürgen Büllesbach, Chef des Projektentwicklers Bayerische Hausbau. Da ziehen einige lieber ins Umland.

Beitrag: Nadine Oberhuber- Capital 2017



„Immer mehr Normalsterbliche fallen bei diesen Preisen durch das Raster.“

KONTAKT:  
Mario Stürzl  
08031/22036114



*Herrlicher Bergblick und  
einmalige Sonnenuntergänge  
vom Balkon in ruhiger Lage*



Die gemütliche Wohnung im 1. Stock ist schon etwas Besonderes. Schon allein der traumhafte Blick vom Balkon auf die bekannte und beliebte Kampenwand und ihre Nachbargipfel ist einzigartig. Da er nach Süden ausgerichtet ist, bietet er im Sommer ein sonniges Plätzchen zum Verweilen. Die Sonnenuntergänge sind legendär.

Aber auch der Rest der Wohnung kann sich sehen lassen. Das Wohnzimmer ist hell und großzügig angelegt und bietet viele Stellmöglichkeiten. Schlaf- und Kinderzimmer bieten ausreichend Raumgröße für eine normale Nutzung. Die Küche bietet genügend Platz, um sich Ihre Traumküche einzurichten. Selbst für einen Esstisch ist noch Platz. Das Bad befindet sich zwar noch im Originalzustand, kann aber bei Bedarf natürlich modernisiert werden, was



die Wohnung weiter aufwertet. Zudem verfügt die Wohnung über ein separates Gäste-WC und einen Garderobebereich mit zusätzlicher kleiner Abstellkammer. Die Zimmer sind mit Parkett und Laminat, die Küche mit PVC ausgelegt.

Gut zu wissen: Die Wand zwischen Wohn- und Kinderzimmer wurde nachträglich eingefügt und kann bei Bedarf ohne größeren Aufwand wieder entfernt werden. Dadurch lässt sich stattdessen ein großzügiges offenes Wohn-Esszimmer verwirklichen. sind ausreichend groß und gut stellbar zudem haben beide Zimmer Zugang zum zweiten Balkon.

#### ASCHAU IM CHIEMGAU

Wohnfläche	70 m <sup>2</sup>
Grundstück	- m <sup>2</sup>
Zimmer	2
Baujahr	1972
Energiewerte	212 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Ölheizung
Kaufpreis	279.000,- €
Provision	3,57% inkl. MwSt.



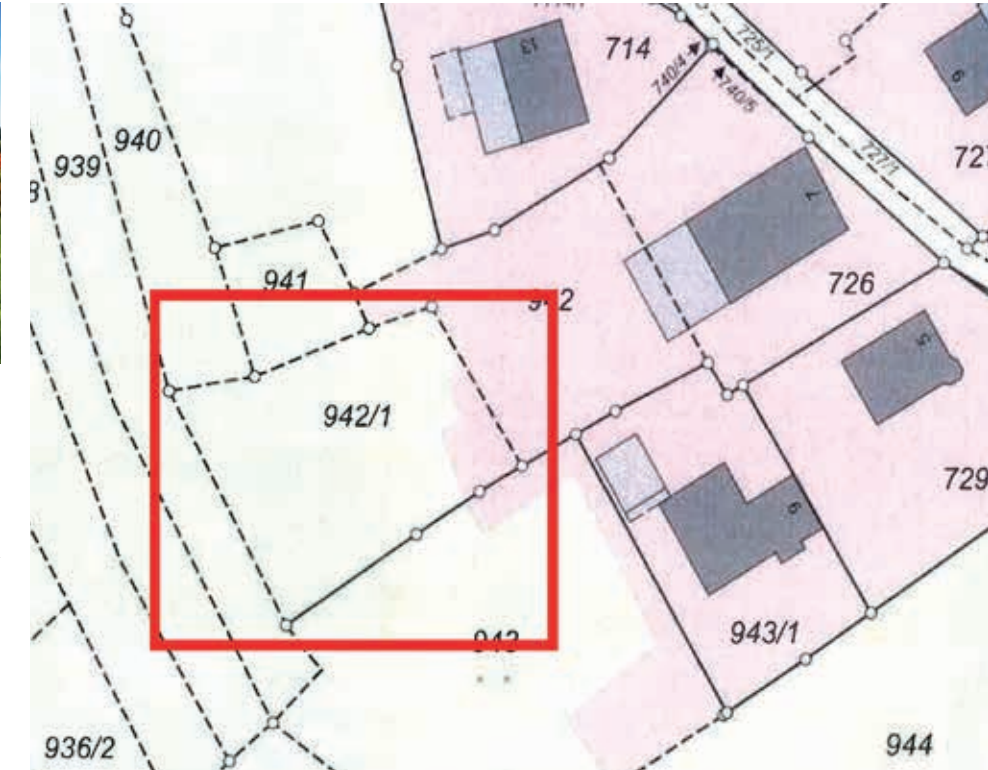
KONTAKT:  
Günther Link  
08031/2203610



*Bildschönes Grundstück am Samerberg  
mit 960 m<sup>2</sup> - noch kein BAU-Grundstück!!*



Im Verkauf steht hier ein besonderes und wohl sehr seltenes Grundstück. Wohl gemerkt handelt es sich hier um noch kein Baugrundstück im weiteren Sinne. Eher um ein Wiesengrundstück am Rande der Bebauung. Die Gemeinde erteilt derzeit noch keine Baugenehmigung. Allerdings wurde auch noch keine Bebauung beantragt, so dass es noch keine Negativaussage gibt.



Das sehr gut geschnittene Grundstück hat eine Größe von 950 m<sup>2</sup> und ist viereckig geschnitten. Im nördlichen Bereich, zwischen zwei Häusern befindet sich eine gute und große Zufahrt zum Grundstück. Derzeit ist dort nur eine Wiese. Aufgrund der leichten Hanglage ist der Blick um das Grundstück ein wahrer Traum. Berge, Wiesen, Wälder und Felder grenzen an das Grundstück heran.

#### SAMERBERG

Wohnfläche	- m <sup>2</sup>
Grundstück	960 m <sup>2</sup>
Zimmer	-
Baujahr	
Energiewerte	
Energieträger	
Kaufpreis	ab 209.000,- €
Provision	3,57%



# Der richtige Makler

SO ERKENNEN SIE EINEN PROFESSIONELLEN MAKLER

Bei dem Kauf oder Verkauf einer Immobilie ist es gut, auf einen seriösen Makler zu setzen. Achten Sie von Anfang an auf diverse Eigenschaften und vergleichen Sie - das wird Ihnen Zeit, Geld und Nerven sparen.



## KUNDENBETREUUNG

Der richtige Makler

- nimmt sich ausreichend Zeit für eine ausführliche Beratung
- bietet von Anfang an einen umfassenden Service an, bis hin zur Kaufvertragsbesprechung und Übergabe
- fertigt professionelle Bilder Ihrer Immobilie an
- konzipiert ein aussagekräftiges Exposé und stimmt es mit dem Kunden ab
- arbeitet mit einem gut vorbereiteten Team (seine Mitarbeiter sind mit Ihrem Auftrag vertraut und können Auskunft geben)
- steht im regelmäßigen und engen Kontakt zum Kunden
- informiert Sie laufend über alle wichtigen Aktivitäten und Anfragen
- führt Besichtigungen auf die Interessenten angepasst durch

## FACHWISSEN & ERFAHRUNG

Der Makler

- blickt auf jahrelange Erfahrung zurück
- hat fundierte Kenntnisse vom aktuellen, regionalen Markt
- bewertet die Immobilie ausführlich und individuell
- hat Fachkenntnis, Schulungen, Qualifikationen, Zertifikate
- berät Sie hinsichtlich des optimalen Verkaufszeitpunkt
- hat schriftliche Referenzen von vergangenen Vermittlungen/Verkäufen vorzuweisen
- erstellt ein ausführliches Marketingkonzept zur Vermarktung 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

## KOMPETENZ

Der Makler

- hat ein eigenes Büro und Angestellte
- geht systematisch und mit einem individuellen Konzept vor
- hat vorgemerkte, aktuelle Interessenten
- hat eine professionelle, aktuelle Internetpräsenz
- wirkt vertrauensvoll und seriös
- hat einen Stellvertreter bei Krankheit oder Urlaub

**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:  
Günther Link  
08031/2203610

Großzügiges und vielseitig nutzbares Zwei- bis Drei-Familienhaus mit viel Potential auf 900m<sup>2</sup> Grund!

Bei diesem praktischen Haus hat man mehrere Möglichkeiten. Man kann es entweder als großzügiges Einfamilienhaus mit 8 Zimmern nutzen oder aber auch als 3-Familienhaus mit 2 fast gleichen 4-Zi.-Wohnungen im Erd- und Obergeschoss und einer schönen 2 Zimmer Wohnung im Dachgeschoss.

Aber noch einmal von vorne:  
Das Haus selbst ist 1960 gebaut und in massiver Ziegelbauweise erstellt.

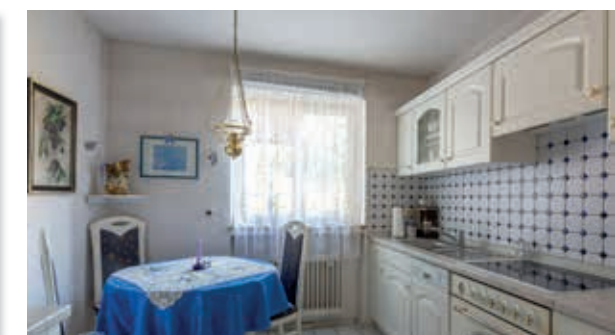
Aufgeteilt ist das Haus – unabhängig von der Nutzung (Ein- Zwei oder Dreifamilienhaus) in ein Erdgeschoss, ein fast gleich aufgeteiltes Obergeschoss und ein ausgebauter Dachgeschoss.

Ihr neues Zuhause empfängt Sie über ein großzügiges Treppenhaus mit genug Platz für die Garderobe. Hierauf führt der Zugang den oberen Wohnungen und einem separaten, eigenständigen Zimmer.

Durch die Wohnungstür unten gelangen Sie in einen Flurbereich von der aus Sie alle Räume begehnen. Das schön große Wohnzimmer mit über 25m<sup>2</sup>, mit seinen großen Fenstern und der Fenstertür zur Südterrasse bietet viel Licht und Sonne. Darüber hinaus sind eine Vielzahl von Stellmöglichkeiten für Möbel vorhanden. Das Wohnzimmer ist mit einem eleganten Kachelofen versehen.



OBERAUDORF	
Wohnfläche	261 m <sup>2</sup>
Grundstück	940 m <sup>2</sup>
Zimmer	11
Baujahr	1960
Energiewerte	168 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
Kaufpreis	595.000,- €
Provision	3,57%





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

[www.facebook.de/implusimmobilien](https://www.facebook.de/implusimmobilien)  
<http://gplus.to/implusimmobilien>



## Günther Link

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



## Ines Beermann

*Immobilienmaklerin*  
Tel. 08031/22 036 111  
Fax. 08031/22 036 113  
Mobil: 0162/ 43 646 84  
[i.beermann@implus-immobilien.de](mailto:i.beermann@implus-immobilien.de)

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

**IM PLUS®**  
Immobilien

**IMMOBILIEN**  
**SCOUT 24**

**immonet.de**  
Wir sind Immobilien

**immowelt.de**  
Willkommen zu Hause

**MAKLER**  
SYSTEM CLUB  
Geprüfter Experte

EUROPAS GRÖSSTES IMMOBILIEN-MAGAZIN  
**BELLEVUE**

**rosenheim24.de**

**PREMIUM**  
**IMMOBILIENPROFI**