

FREUDE AM WOHNEN IDEEN FÜR VERÄNDERUNGEN BLICKE AUF SCHÖNES

Das Immobilienmagazin für  
Rosenheim und den Chiemgau

# WOHN(T)RÄUME

DAS KLEINE UND FEINE IMMOBILIENMAGAZIN

IM PLUS®  
Immobilien

Bericht

**Der Corona Effekt**

**Mal eben 2 Millionen verdienen?**  
*Makler schildern ihre Erfahrungen*

**Beitrag -**  
**Der richtige Makler**

MÜNCHEN  
FÜR NORMALE MENSCHEN NICHT MEHR LEISTBAR!

**WIE WAHRSCHEINLICH IST  
EINE IMMOBILIENBLASE?**

WIR ERFÜLLEN DIE STRENGE NORM!  
ZERTIFIZIERT DURCH DIE DIA AG

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



## Großzügige Villa mit viel Grund in wunderbarer Lage von Stephanskirchen!



Es ist nicht oft, dass ein Haus in dieser Art in den freien Verkauf kommt. Deshalb sind wir stolz Ihnen ein Haus zum Kauf anbieten zu können, das in dieser wunderbaren Lage von Stephanskirchen nur sehr selten zum Verkauf steht.

Sie gehen die breite Einfahrt entlang, eher unscheinbar als imposant, eher freundlich als hochtrabend, aber sicher großzügig und charmant präsentiert sich das Haus - und viel mehr noch das Grundstück. Denn weiter hinten am Haus öffnet sich der Garten, eher eine Spielwiese. Hier öffnet sich das Herz eines jeden Gar-

ten-, Blumen-, und vor allem Kinderliebhaber. Denn Kinder können auf diesem Grundstück so unbeschwert spielen oder gefahrlos toben wie noch vor 100 Jahren. Das Grundstück wird zweiseitig von einem kleinen Wald umschlossen, der zum Teil auch noch zum Grund gehört. Der kleine Wald verfügt über einen idyllischen Bachlauf.

Betreten wir nun große Treppe gelangen wir in einen offenen und eleganten Raum, der wunderbar als drittes Wohnzimmer verwendet werden kann.

### STEPHANSKIRCHEN

Wohnfläche	207 m <sup>2</sup>
Grundstück	3.480 m <sup>2</sup>
Zimmer	6
Baujahr	1962/2001
Energiewerte	125 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
Kaufpreis	1.430.000,- €
Provision	2,38 %

# Die Preise steigen und steigen! Wohin soll das noch führen?



Wer heute eine Immobilie erwerben möchte und bezüglich des Preises noch wartet, der wundert sich später wie teuer das vermeintliche Traumhaus in der Zwischenzeit teurer geworden ist. Unglaublich!

Ich muss ebenfalls sagen, dass ich so eine Preissteigerung über einen Zeitraum von mehr als 10 Jahren noch nie erlebt habe. Seit 2010 gibt es nur eine Richtung- und die heißt - **nach oben!** Vor einigen Jahren haben wir noch bedauernswerter Weise nach München geschaut. 8.000,- € pro m<sup>2</sup> und mehr musste der „arme“ Münchner für seine kleine Eigentumswohnung berappen. Heute müssen dies auch die Rosenheimer Käufer bezahlen.

In Rosenheim kosten mittlerweile ein normales Einfamilien-

haus **über 1 Mio. Euro**. Schicke Häuser werden jenseits der 1,5 Mio. Euro angeboten und auch verkauft.

Wer kann sich diese Preise noch leisten? Tatsächlich ist die Nachfrage nach Wohnraum ungebrochen. Es gibt genügend Käufer auf dem Markt.

Und wie lange geht dies noch so weiter? Ich denke, solange sich an der Zinspolitik nichts ändert werden sich die Preise immer noch eine Weile nach oben orientieren. Wahnsinn!

Ihr Günther Link  
Dipl. Immobilien-Ökonom

## 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

## TOP DIENSTLEISTUNGEN FÜR SIE

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

## AUCH AUF FACEBOOK

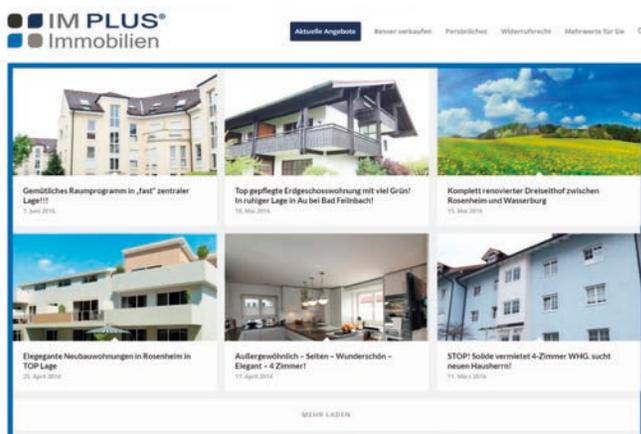


Bleiben Sie mit Facebook auf dem neusten Stand. Hier stellen wir recht schnell unsere neuesten Objekte auf unsere Facebook-Seite, noch bevor sie auf den Immobilienportalen erscheinen. Somit haben Sie einen großen Zeitvorteil. Folgen Sie uns einfach unter: [www.facebook.de/implusimmobilien](http://www.facebook.de/implusimmobilien)

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



Mein-Immobilienpreis.de  
powered by IM PLUS Immobilien

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 27 JAHREN

Wir sind seit 1994 als Dienstleister im „Immobilienbereich“ tätig. In dieser Zeit konnten wir weit über 1.700 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 mit am höchsten bewertet im Landkreis!  
**4,7 von 5 Sternen**



wir gehören zu den  
**1.000** besten Maklern in Deutschland



**ZEITSCHRIFT  
„BELLEVUE“**

***besten Makler  
Rosenheims***



**TESTSIEGER IN ROSENEHIM Note 1,69**  
Verglichen wurden 12 Makler

## INHALTE

### Aktuelle Objekte

- Seite 2  
*Stephanskirchen - schönes Einfamilienhaus*
- Seite 6 - 7  
*Osterkam - Neubau EFH aus Vollholz in KfW 40+*
- Seite 9  
*Grafing - Schicke 2 Zimmer Wohnung mit Garten*
- Seite 10 - 11  
*Rosenheim - großes Reiheneckhaus mit 6 Zimmern*
- Seite 12  
*Grafing Bahnhof- gut ausgestattetes Reihenhaus*
- Seite 13  
*Wohnungen in Grassau und Kolbermoor*
- Seite 14  
*Oberwössen - Großes und seltenes Grundstück*
- Seite 15  
*Kolbermoor - elegante 3 Zimmer Wohnung mit TG*
- Seite 27  
*Rosenheim - großes EFH in Top Lage*

### Wissenswerte Beiträge rund um Immobilien

- Seite 8  
*Was ist der Unterschied zwischen Interessent und Käufer?*
- Seite 16 - 17  
*Bericht - Der Corona Effekt*
- Seite 18 - 19  
*Mal eben 2 Millionen verdienen. Makler schildern ihre Erfahrungen*
- Seite 20 - 21  
*Bericht - Wie wahrscheinlich ist eine Immobilienblase?*
- Seite 22 - 23  
*Bericht - München, für normale Menschen nicht mehr leistbar!*
- Seite 24 - 25  
*Beitrag - Der richtige Makler*
- Seite 26  
*DIA Zertifiziert - Als einziger Makler im Landkreis*

### News - Kontaktdaten - Infos

- Seite 3  
*Vorwort und Inhaltsverzeichnis*
- Seite 4 - 5  
*News und Info's*
- Seite 28  
*Impressum - Kontakte - Geschäftsfeld*



KfW 40 + NEUBAU-EFH in  
wunderschöner Lage mit tollem Bergblick!

## SELTEN & EXKLUSIV

**A**uf dem Grundstück wird ein energiesparendes Einfamilienhaus im modernen Stil gebaut werden. Das Haus zeichnet sich durch seine offene und attraktive Architektur aus. Dabei wird viel Augenmerk auf die großen Fensterflächen in den Wohn- und Schlafräumen gelegt. Der Wohnbereich ist mit über 60 m<sup>2</sup> außergewöhnlich groß. Geschickt ist die Möglichkeit, zentral zwischen dem Ess- und Wohnbereich, einen Kamin oder einen Kachelofen zu stellen.

Die Küche ist überdurchschnitt-

lich geräumig und kann auch als Essplatz für den täglichen Bedarf genutzt werden. Pfiffig ist der eigene Ausgang nach draußen, was besonders im Sommer angenehm ist, um die Mahlzeiten auf der Terrasse zu genießen. Besonders nützlich ist das zweite Badezimmer im Erdgeschoss.

Zudem ist eine Speisekammer geplant. Das Highlight ist zweifellos die große Süd-Terrasse mit über 26 m<sup>2</sup> und dem grandiosen Blick in die Natur. Hier können Sie die Sonne von früh bis spät genießen. Wenn Sie auf der Ter-





rasse stehen und schauen, spaziert ihr Blick vorbei an großen, grünen Gärten und Felder, und trifft hinten den Heuberg und links die Hochries. Wunderschön, wirklich.

Im Obergeschoss ist eine klare und gradlinige Aufteilung vorhanden. Die Kinderzimmer sind geräumig und bieten viele Stellmöglichkeiten für Schränke und einen Schreibtisch. Das Elternschlafzimmer steht den anderen Zimmern in nichts nach. Das Badezimmer ist mit Badewanne und Dusche ausgestattet und verfügt über eine Tür zum Balkon. Dieser ist ebenfalls vom Schlafzimmer zu erreichen und verfügt über 17 m<sup>2</sup> Fläche.

Im Keller sind 4 Räume vorhanden und können individuell aufgeteilt werden. Ein Zimmer bekommt Tageslicht mit normalen Fenstern. Diese kann als Büro oder Gästezimmer verwendet werden.



#### ROHRDORF-OSTERKAM

Wohnfläche	159 m <sup>2</sup>
Grundstück	323 m <sup>2</sup>
Zimmer	5
Baujahr	2022
Energiewerte	40 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Wärmepumpe und PV
Kaufpreis	1.350.000,- €
Provision	2,38 %

# 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.

**A**ls 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 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.





## Bildschöne, top gepflegtes und elegant ausgestattete 2-Zimmer Wohnung in Grafing

**E**inzigartig, selten, traditionell, individuell... es gibt viele Bezeichnungen für diese schöne Wohnung, aber diese Bezeichnungen sind wohl die „zutreffendsten“.

Das Objekt ist selbstverständlich in einem sehr gut gepflegten Zustand. Die rund 55 m<sup>2</sup> Wohnfläche verteilen sich auf nur zwei Zimmern.

Dürfen wir Sie hinein in Ihr Wohnzimmer bitten? Es ist hell und groß, gut geschnittene 30 m<sup>2</sup>, da ist auch Platz für den Esstisch. Vom Wohnzimmer aus gelangen Sie auf die Sonnenterrasse. Am Vormittag liegen Sie gut geschützt auf der Terrasse die sich am Abend zum Open-Air-Speiseraum mit Platz für vier Personen verwandelt.

Einen Blick weiter geht's in die offene Küche: modernes Weiß mit allen Gerätschaften, die das Kochen leichter machen. Das Beste: Sie bekommen sie vom Eigentümer beim Kauf geschenkt. Ihre neue Wohnung hat mit dem Wohnzimmer insgesamt zwei Zimmer, verteilt auf einem gut durchdachten Grundriss mit einer soliden Ausstattung. Das Schlafzimmer ist geräumig und gut stellbar. Die Diele bietet Ihnen Platz für die Garderobe und einen kleinen Schrank.



### GRAFING

Wohnfläche	55 m <sup>2</sup>
Grundstück	100 m <sup>2</sup>
Zimmer	2
Baujahr	1997
Energiewerte	98 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
Kaufpreis	459.000,- €
Provision	2,38 %



### *Kein Haus von der Stange- tolles Reiheneckhaus mit Charme und Herz- mit schönem Grundstück*

Das Objekt ist selbstverständlich in einem sehr gut gepflegten Zustand. Die rund 140 m<sup>2</sup> Wohnfläche verteilen sich auf nur zwei Ebenen, die über eine

rasse, einem Gäste-WC sowie einer Garderobe.

Im Obergeschoss setzt sich das ganze fort. Die einzelnen Zimmer - drei an

zimmer an. Ihre Schränke bekommen Sie leicht gestellt, da große Wandflächen vorhanden sind. Im Sommer haben Sie die Möglichkeit von zwei Zimmern den

# FÜR GROSSE FAMILIEN BESTENS GEEIGNET! SELTENES REIHENECKHAUS MIT 6 ZIMMERN

integrierte Stahlbetontreppe miteinander verbunden sind. So entstehen ungewöhnliche Raumkonzepte, die sich optimal an Ihre jeweiligen Bedürfnisse anpassen lassen. Kommunikation und Rückzug, Gastlichkeit und Zweisamkeit, Agilität und Entspannung, Arbeit und Ruhe: In unserem Haus sind das keine Gegensätze, sondern harmonisch verbundene Kontrapunkte eines genial geplanten Wohnkonzeptes unserer Zeit. Ihr künftiger Wohnraum verwirklicht sich in insgesamt sechs Räumen: Einem Küchenbereich, einem offenen Esszimmer, einem Wohnbereich mit Zugang zur Ter-

der Zahl - sind großzügig und vor allem rechteckig geplant, was sich sehr positiv auf die Stellmöglichkeiten auswirkt. Das schöne Badezimmer ist, natürlich mit Fenster, Badewanne, Dusche und Doppelwaschtisch ausgestattet. Ein Highlight ist der Balkon nach Süden, der vom Schlafzimmer begehbar ist.

Im gemütlichen Dachgeschoss sind zwei weitere Schlafzimmer sowie ein schickes und zweckmäßiges Badezimmer vorhanden. Für Kinder ist diese Aufteilung perfekt. Alle Zimmer sind groß und bieten sich förmlich als Kinder - oder Arbeits-

Balkon – selbstverständlich reine Sonnenlage – zu nutzen.

#### ROSENHEIM

Wohnfläche	140 m <sup>2</sup>
Grundstück	264 m <sup>2</sup>
Zimmer	6
Baujahr	2000
Energiewerte	111 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
Kaufpreis	769.000,- €
Provision	2,98 %





# GRAFING-BAHNHOF, NUR EINE HALBE STUNDE NACH MÜNCHEN



**H**erzlich Willkommen im schönen Grafing! Heute möchten wir Ihnen ein interessantes Reihenmittelhaus vorstellen, das Ihnen sicher gefallen wird und keine Wünsche offen lässt.

Ihr künftiger Wohnraum verwirklicht sich in insgesamt fünf Räumen: Einem Küchenbereich, sogar mit kleinem Essplatz, einem Wohnbereich mit Zugang zur Terrasse, einem Gäste-WC sowie einer Garderobe.

Im gemütlichen Obergeschoss sind das großzügig geschnittene Schlafzimmer sowie 2 weitere Zimmer und das schicke, neuere Badezimmer vorhanden. Eines dieser Zimmer verfügt über einen Zugang zum Balkon.

Im Dachgeschoss befinden sich noch zwei weitere Räume, die wunderbar als Kinderzimmer



oder als Büro genutzt werden können. Der großzügige Eingangsbereich, die tolle Terrasse, schick überdacht, nach Süden ausgerichtet erweitern Ihren Lebensraum nach außen, während viele Abstellmöglichkeiten, eine geräumige Garage, ein zusätzlicher Stellplatz und die umfangreichen Kellerräume Ihnen die Organisation des Lebens erleichtern.

Die Ausstattung unseres Objektes lässt auch bei gehobenen Ansprüchen keine Wünsche offen. So ist ein neues Außenfassade, eine neue Solaranlage sowie ein neues Bad vorhanden.

## GRAFING-BAHNHOF

Wohnfläche	145 m <sup>2</sup>
Grundstück	199 m <sup>2</sup>
Zimmer	6
Baujahr	1984
Energiewerte	116 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
Kaufpreis	1.070.000,- €
Provision	2,98 %

## GRASSAU

### ■ Elegante und TOP gepflegte 3 Zimmer Wohnung am Rande von Grassau!



Wohnfläche	72 m <sup>2</sup>
Garage:	Einzelgarage
Zimmer	3
Baujahr	1965
Energiewerte	165 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Fernwärme
Kaufpreis	369.000,- €
Provision	2,38 %

Das Mehrfamilienhaus an sich wirkt auf den ersten Blick nicht gerade imposant oder besonders schön. Dachten auch wir, als wir die Eigentümer beim ersten Mal besucht haben.

Aber welch eine angenehme Überraschung, als wir von ihnen nach einer herzlichen Begrüßung in die Wohnung gebeten wurden. Die Wohnung befindet sich im 2. Obergeschoß eines gepflegten Mehrfamilienhauses. Der Zustand der Wohnung ist sehr gut.

## KOLBERMOOR

### ■ Schicke 3Zimmer-Wohnung in einer TOP Lage mit guter Ausstattung



Wohnfläche	72 m <sup>2</sup>
Grundstück	90 m <sup>2</sup>
Zimmer	3
Baujahr	2001
Energiewerte	88,3 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
Kaufpreis	399.000,- €
Provision	3,57%

Ihr neues Zuhause ist eine moderne und elegante 3-Zimmer-Wohnung, wunderbar hell und sonnig, mit einem kleinen Garten und Süd-Terrasse am Wohnzimmer in einer erholenden und sehr zentrumsnahen Wohnlage!

Ihre neue 3 Zimmer-Wohnung bietet Ihnen 72 m<sup>2</sup> Wohnfläche und liegt angenehm und bequem im Erdgeschoss, von einem gepflegten 8-Familien-Wohnhaus. Die Bodenbeläge in der Wohnung sind mit elegantem Parkett belegt und sind im sehr guten Zustand.



## Seltenes, außergewöhnliches und tolles Baugrundstück in wunderschöner Berglage des Chiemgaus



Im Alleinauftrag verkaufen wir ein gut bebaubares Grundstück für ein Ein-bis-Zwei-Familienhaus in einer wunderschönen Gegend von Oberwössen.

Gerne kann ich Ihnen noch weitere Informationen geben sowie die genaue Adresse. Die Bebauung ist genau eruiert worden.

Bitte rufen Sie mich gerne an, um Ihnen noch einige persönliche und weiterführende Details zu erläutern.

Auf einer Größe von 1.648 m<sup>2</sup> bzw. einer bebaubaren Grundfläche von bis zu 100 m<sup>2</sup> können zwei Wohneinheiten erbaut werden. Als Wohnfläche können mehr ca. 190 m<sup>2</sup> realisiert werden. Ohne Terrassen, Balkone und Wohnräume im Souterrain - ohne Erker.

Zu den einzelnen Daten:

Bruttogrundfläche: mind. 99 m<sup>2</sup>  
Anzahl Vollgeschosse: 2 (E+1+D)  
Wohnfläche: ca. 190 m<sup>2</sup>  
Dachform: keine Einschränkungen  
Wand-/Traufhöhe: 6 m  
erzielbare Wohnfläche: ca. 180-200 m<sup>2</sup>  
Stellplätze: 1,5 pro Einheit

### OBERWÖSSEN

Grundstück	1.648 m <sup>2</sup>
Kaufpreis	989.000,- €
Provision	3,57%



Ihr neues Zuhause ist eine moderne und elegante 3-Zimmer-Wohnung, wunderbar hell und sonnig, mit einem schönen Balkon am Wohnzimmer, in einer erholsamen und sehr zentrumsnahen Wohnlage!

Ihre neue 3 Zimmer-Wohnung bietet Ihnen 84 m<sup>2</sup> Wohnfläche und liegt angenehm und bequem im 1. Obergeschoss, von einem gepflegten 8-Familien-Wohnhaus.

Das Haus wurde 1992 im modernen Stil und in solider Ziegelbauweise gebaut.

Zuhause empfängt Sie eine großzügige geflieste Diele mit genug Platz für die Garderobe.

Die Bodenbeläge in der Wohnung sind mit elegantem Parkett belegt und sind im sehr guten Zustand. Garderobe und einen kleinen Schrank.

Offen, hell, freundlich und ungemein elegant ist Ihre große Küche. Diese ist mit einer sehr ansprechenden neuwertigen



## *Sehr schöne und toll gepflegte 3 Zimmer-Wohnung mit Garage und EBK in guter Lage von Kolbermoor!*

Einbauküche versehen. Gegenüber liegt das Wohnzimmer, mit dem großen Fenster und der Fenstertüren zur Südterrasse. Dieser Raum ist einladend groß und bietet Ihnen viele Stellmöglichkeiten.

Der Blick in Ihr Wohnzimmer macht Freude! Die großen Fensterflächen und die Fenstertür nach Süden bringen den ganzen viel Licht und Sonne in Ihr neues Wohnreich -- den ganzen Nachmittag bis zu den letzten Sonnenstrahlen bei Sonnenuntergang.

### KOLBERMOOR

Wohnfläche	84 m <sup>2</sup>
Garage	TG und Stellplatz
Zimmer	23
Baujahr	1992
Energiewerte	116 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Gas
Kaufpreis	459.000,- €
Provision	2,38 %

# D

## er „Corona-Effekt“: Wohnen wird immer unerschwinglicher!

*Die Corona-Pandemie führte in verschiedenen Lebensbereichen der Menschen zu Unsicherheiten. Nicht zuletzt auch in finanzieller Hinsicht. Trotzdem steigt die Nachfrage nach Immobilien und so erhöhen sich auch deren Preise immer weiter.*

### *Spekulierter Preiseinbruch bei Wohnimmobilien blieb aus*

Wie eine von der Hans-Böckler-Stiftung geförderte Studie an der International Real Estate Business School der Universität Regensburg zeigt, wurde die Situation von Immobilienkäuferinnen und -käufern trotz Corona noch schwerer als zuvor. Obwohl man zu Beginn des Jahres 2020 noch spekulierte, dass es bei Wohnimmobilien zu Preiseinbrüchen kommen könnte, zeigte sich nun, dass sogar das Gegenteil der Fall ist.

So erhöhten sich laut der Studie die Angebotsprei-

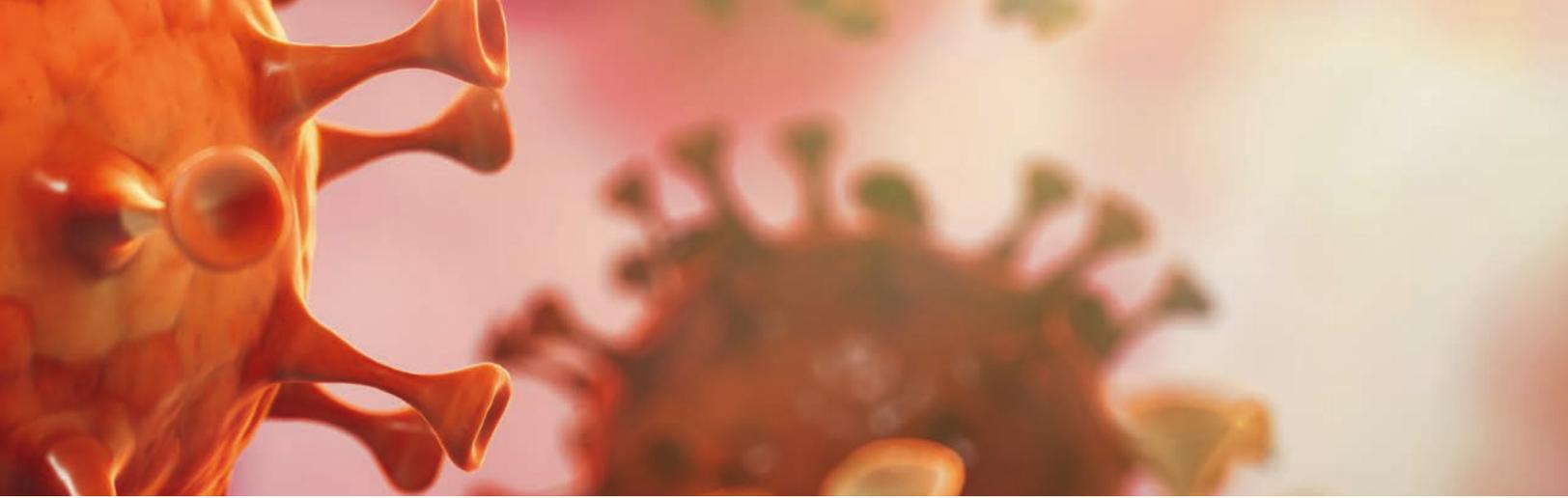


se für Eigentumswohnungen in ganz Deutschland insgesamt um 0,7 Prozentpunkte. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern handelt es sich sogar um einen Anstieg von 1,1 Prozentpunkten.

Doch auch im Fall von Mietverhältnissen stieg die Belastung schneller an, als es das Einkommen der meisten Menschen getan hat. So wuchs die Belastungsquote durch die Nettokaltmiete von neu abgeschlossenen Mietverträgen um 0,6 Prozentpunkte – wovon 0,3 Prozentpunkte laut der Studie auf die Coronapandemie zurückzuführen sind:

“Da gleichzeitig die Einkommen vieler Menschen trotz der weitgehend erfolgreichen staatlichen Stabilisierungspolitik weniger stark zulegten als die Mieten, dürfte der Anteil der Mietausgaben am durchschnittlichen Verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte im Jahr 2020 gestiegen sein.“, so die Studie.

Für ein einziges Jahr sei eine solche Preissteigerung laut der Studie außerordentlich. Ob sich diese Entwicklung im Laufe der Zeit wieder zurückbildet – und wenn ja, wie – könne man zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht sagen.



## **Menschen sehnen sich nach mehr Platz**

Der "Corona-Effekt" hatte zur Folge, dass das Neu-Mietenwachstum in Groß- und Mittelstädten zwar etwas schwächer voranschritt, jedoch wurden die Angebotsmieten in ländlicheren Regionen in die Höhe getrieben.

Teilweise sanken die Einwohnerzahlen in den Groß- und Mittelstädten sogar. Eine Analyse des Internetsuchverhaltens im Zuge der Studie veranschaulichte, dass sich viele Menschen während des Lockdowns und dem langanhaltenden Home-Office nach zusätzlichem Platz sehnten. Suchanfragen wie "Balkon", "Garten", "Arbeitszimmer" oder "Haus kaufen" schnellten während der Corona-Pandemie empor.

Letzteres wurde seit dem Frühjahr 2020 sogar ganze 27 Prozent öfter gesucht als noch vor Pandemiebeginn.

## **Wachstum der Wohnraum-Nachfrage ist durch Corona gedämpft**

Wie die Ergebnisse der Studie zeigen, wächst die Nachfrage nach Wohnraum immer weiter – jedoch schreitet das Wachstum langsamer voran als zuvor. Dies hat mehrere Gründe, die durch die Corona-Pandemie in Gang gesetzt wurden. Zum einen gab es nur eine niedrige Zahl an Zuwanderern und zum anderen wurde das Bevölkerungswachstum durch die hohe Sterblichkeit während der Krise im Jahr 2020 verlangsamt.

Das Wachstum der Gesamt-Einwohnerzahl kam zum Stillstand und war um etwa 190.000 Personen kleiner als noch im Vorjahr – was rund 97.000 Haushalten gleichkommt, so die Studie. Außerdem mussten viele an Einkommen einbüßen, was die Suche nach Wohnraum für Viele zusätzlich erschwerte.



# 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 kennenlernen 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 anbiete, 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 Neuköln 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 kennenlernen. 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.

# 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“.

**D**ie 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 Kreditnehmers, 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.

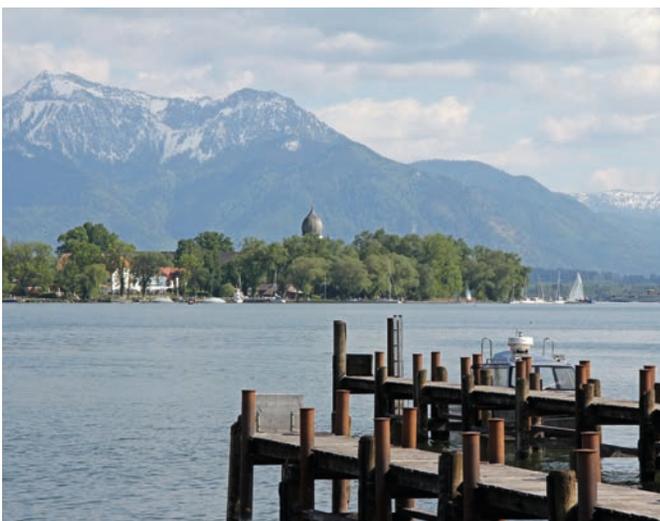
# SELBSTNUTZERN BLEIBT NUR NOCH DER RÜCKZUG INS UMLAND

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 Gesamtaufpreis 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.“



# 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.

Denn bedenken Sie, es geht um viel Geld - um Ihr Geld!



# 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 ink hat das Zertifikat als erster 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“.



## Großzügiges, familienfreundliches und gut gepflegtes EFH mit 8 Zimmern, Wintergarten und Garage

Im Alleinauftrag verkaufen wir dieses großzügige Einfamilienhaus auf einem schönen Grundstück.

Zu den großen Stärken dieses Hauses gehören zum einen die ideale und praktische Aufteilung und zum anderen die auffallende Helligkeit, die sich in den einzelnen Räumen widerspiegelt. Fast alle Zimmer sind vom geräumigen Flur aus begehbar und auffallend großzügig, was bedeutet, dass man viele und vor allem gute Stellmöglichkeiten hat! Viel Licht kommt in die Räume durch große Fensterflächen im Süden.

Zum Erdgeschoss:

Offen und freundlich, großzügig und vielseitig präsentiert sich das Erdgeschoss. Hier ist alles vorhanden: Die praktische Küche, das fast schon riesige Wohnzimmer, ein Esszimmer, die Garderobe sowie ein Gäste-WC. Und, nicht zu vergessen, der herrliche, beheizte und große Wintergarten.

Das Highlight ist das freundliche Wohnzimmer mit über 36 m<sup>2</sup> Wohnfläche. Von dort gelangen Sie bequem in den wunderbaren Wintergarten und den Garten mit dem schönen Freisitz und natürlich dem herrlichen und gut gepflegten Südgarten! Das Wohnzimmer verfügt über einen Kaminofen. Dieser dient in den kalten Monaten als perfekte Zusatzheizung. In diesem Geschoss ist noch ein weiteres Zimmer vorhanden, das derzeit als Esszimmer benutzt wird.

Im Obergeschoss setzt sich das Ganze fort – Platz satt! Hier befinden sich ein helles Schlafzimmer sowie drei weitere schöne Zimmer, sowie ein Badezimmer. Zudem ist ein vollständig verglaster Balkon vorhanden, der von 3 Zimmern begehbar ist. Von diesem Balkon genießen Sie einen herrlichen Blick in die Gegend!

Die Schlafräume haben eine vorbildliche Größe von 11,3 m<sup>2</sup> bis zu 15 m<sup>2</sup> Wohnfläche.



### ROSENHEIM

Wohnfläche	185 m <sup>2</sup>
Grundstück	466 m <sup>2</sup>
Zimmer	8
Baujahr	1984
Energiewerte	116 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Öl
Kaufpreis	929.000,- €
Provision	2,38 %



# 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-Ost-bayrischen Raum spezialisiert.

Wir vermitteln Wohnungen, Häuser, Villen bis hin zu Mehrfamilienhäusern und die Aufteilung von Kapitalanlagen. Bei Grundstücken konnten wir in den letzten Jahren mehr als 30.000 m<sup>2</sup> vermitteln.

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



**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 1-2x 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.

