

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<sup>®</sup>**  
Immobilien

Ausgabe  
2/2017

**RATGEBER**  
**AUGEN AUF BEIM PRIVATVERKAUF**

**PRO & CONTRA**  
**DER ALLEINAUFTRAG**

**DER MAKLER ALS**  
**TEXTER UND PHOTOGRAPH**

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

München- dem  
Normalsterblichen bleibt  
nur noch der Rückzug

**DIE NACHFRAGE IST**  
**UNVERÄNDERT HOCH**

WIR ERFÜLLEN DIE STRENGE NORM!  
ZERTIFIZIERT DURCH DIE DIA AG



**Außergewöhnliche Garten-Wohnung, 2 Bädern, Sauna, Wintergarten - fast so wie ein Haus!!!**



Das Haus an sich wirkt auf den ersten Blick von außen nicht gerade imposant oder besonders schön. Dachten auch wir, als wir die Eigentümerin beim ersten Mal besucht haben. Aber welch eine angenehme Überraschung, als wir von ihr nach einer herzlichen Begrüßung in die Wohnung gebeten wurden.

Von vorne wirkt es normal, schon fast langweilig, aber je mehr wir von dieser Wohnung sahen, desto mehr stellte sich für uns ein Aha-Erlebnis ein.

Denn dies ist die perfekte Wohnung für die XXL Familie. Zur Wohnung gehört ein großer Garten, der sich auf geschätzte 400 m<sup>2</sup> erstreckt.



Wohnzimmer mit über 30 m<sup>2</sup>

Der Duft schöner Blumen vermischt sich mit dem angenehmen Geruch von Büschen und Sträuchern und sauber getrimmtem Rasen. Eine gepflegte Oase, die Ihre Liebe braucht. Und das Beste ist: Sie haben einen Blick in die Berge, der nicht schöner sein kann. Da sich die Wohnung auf einem Hügel befindet, können Sie unverbaubar in die Ferne blicken. Klasse. Auch die Bäder, drei Stück, sind luxuriös geplant. Wir betreten nun die Wohnung und gelangen in die Diele. Nicht irgendeine Diele. Platz satt würden wir sagen. Von dieser Diele gehen alle Zimmer und Räume der Wohnung ab.

TUNTENHAUSEN	
Wohnfläche	167 m <sup>2</sup>
Grundstück	350 m <sup>2</sup>
Zimmer	5
Baujahr	1985
Energiewerte	140 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Hackschnitzel
Kaufpreis	398.000,- €
Provision	3,57%



## „Der Immobilienmarkt ist nach wie vor enorm spannend! Dies wird sich erst Ende 2018 ändern.“



Was tut sich neues auf dem Immobilienmarkt? Nach wie vor ist der Markt heiß umkämpft. Makler haben Probleme, genügend neue Objekte zu generieren. Immer wieder wird ein Objekt von 2-3 Maklern angeboten.

Teilweise zu unterschiedlichen Preisen und Größen. Dies ist für Käufer und Verkäufer gleichermaßen schlecht. Die Immobilie wird dadurch verramscht. Und Interessenten bekommen meist falsche Angaben und können sich nicht sicher sein, daß die Immobilie überhaupt noch angeboten wird. Unsere Objekte werden ausschließlich im Alleinauftrag verkauft. Somit haben Sie als Käufer immer die Gewissheit, dass die Immobilie auch verfügbar ist. Allerdings ist auch hier der Markt immer noch recht hitzig. Kaufent-

scheidungen sollten rasch getroffen werden. Ändern wird sich dies 2017 auf keinen Fall. Erst 2018, so denken wir, wird sich dies etwas beruhigen. Die Firma wächst und gedeit. Wir freuen uns, einen erfahrenen und motivierten Mitarbeiter für den Vertrieb in der Region Chiemsee-Traunstein gefunden zu haben. Er war lange Jahre im Vertrieb tätig und ist zudem Buchautor. Er wird unser Team ab Mai unterstützen.

Ihr Günther Link  
Dipl. Immobilien-Ökonom

## INHALTE

### Aktuelle Objekte

- Seite 2  
Tuntenhausen - Außergewöhnliche 4 Zimmer Wohnung
- Seite 6 - 7  
Bad Feilnbach - Großzügige Landhausvilla
- Seite 8 - 9  
Zum Kauf - 4 Wohnungen in Rosenheim und Schechen
- Seite 12 - 13  
Zum Kauf - Seebuck, Wohnung mit Seegrundstück
- Seite 14-15  
Salzburg - Neubauwohnung mit tollem Blick
- Seite 17  
Objekte in Raubling - Grundstück und Haus
- Seite 21  
München und Ruhpolding - Haus und Wohnung zum Kauf
- Seite 26  
Rosenheim - Neubauwohnungen im Alpenweg
- Seite 28  
Bernau, Großkaro und Übersee - Verschiedene Wohnungen zur Anlage
- Seite 29  
Riedering - Tolles Grundstück zum Kauf

### Wissenswerte Beiträge rund um Immobilien

- Seite 10-11  
Augen auf beim Privatverkauf
- Seite 16  
Bericht - Wie hoch ist die Maklerprovision in Deutschland?
- Seite 18-19  
Bericht - Der Makler als Texter und Schriftsteller
- Seite 20  
Was ist der Unterschied zwischen Interessent und Käufer?
- Seite 22  
Bericht - Wie gut ist denn Ihr Makler?
- Seite 23  
Bericht - Andere Länder machen es besser
- Seite 24-25  
München - Es bleibt nur noch der Umzug ins Umland
- Seite 27  
Bericht - Unsere emotionalen Objektfotos

### News - Kontaktdaten - Infos

- Seite 3  
Vorwort und Inhaltsverzeichnis
- Seite 4-5  
News und Info's
- Seite 30  
DIA Zertifiziert - Als einziger Makler im Landkreis
- Seite 31  
Impressum - Kontakte - Geschäftsfeld

TOP DIENSTLEISTUNGEN FÜR SIE

- Verkauf und Vermietung von Privat- und Gewerbeimmobilien
- Haus- und Mietverwaltung
- Verkehrswert- und Sachwertermittlung bei Trennungen, Erbsauseinandersetzungen, 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)

Wir sind am höchsten bewertet worden! 4,8 von 5 Sternen - im Süd-Ost Bayerischen Raum



[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!

Die Nachfrage nach bezahlbarem Wohnraum ist nach wie vor sehr hoch!

Interessenten von Kauf/Mietobjekten haben es derzeit mehr als schwer die passende Immobilie für sich zu finden.

Der Markt ist nahezu leergefegt. Es gibt kaum Angebote. Weder beim Kauf von Immobilien noch bei der Miete. Die Nachfrage nach Wohnraum ist nach wie vor enorm hoch.

Dies hat mehrere Gründe: Zum einen natürlich die weiter sehr günstigen Zinsen.

Bei der Miete ist es noch viel schlimmer

Für fast jeden ist es derzeit möglich eine Immobilie zu kaufen. Kreditzinsen von teilweise unter 1,5% locken viele Kaufwillige an. Zum Zweiten sind die Kapitalanleger an der Verknappung stark beteiligt. Rund 40 % der Käufer sind Kapitalan-



ger und verknappen zusätzlich den Markt. Ein weiterer Grund ist natürlich, dass es viel zu wenige Angebote gibt. Für Eigentümer ist es nicht so sehr interessant zu verkaufen, da sie für ihr Geld keine Zinsen erhalten.

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



Rosenheim - ein TOP Standort

Bezahlbarer Wohnraum ist und bleibt ein Dauerthema in der politischen Agenda – auch in der Region. Jetzt hat ein Wirtschaftsinstitut die Kaufpreisentwicklung für Immobilien auch für Stadt- und Landkreis Rosenheim errechnet.

Die Immobilien bleiben bei uns in der Region wertstabil und das sogar noch mit einem leichten Plus. Bis 2030 steigen die Kaufpreise laut des aktuellen Wohnatlas in der Stadt Rosenheim um 0,7

Prozent, im Landkreis sogar um 1,72 Prozent. Damit steigt auch der Preis einer Immobilie in den nächsten 13 Jahren an.



Wer in der Region kauft, ist laut Gutachterausschuss also deutschlandweit ganz vorne mit

dabei in Sachen Wertsteigerung. Und auch in Punkte Wertstabilität liegt der Landkreis bundesweit auf Platz 5. Die Kehrseite: Für viele Menschen wird es so immer schwieriger, Wohneigentum zu kaufen.

Denn immer mehr wohlhabende Menschen aus anderen Region kommen und investieren hier in immer teurere Immobilien. Die Politik will dieser Entwicklung zum Beispiel den Sozialen Wohnungsbau, günstige Kredite und andere Fördermöglichkeiten für einkommensschwächere Bevölkerungsschichten entgegensetzen. Quelle: Radio Charivari

Größenangaben in Annoncen sind unverbindlich

Laut Online-Inserat sollte eine Wohnung in München 164 Quadratmeter groß sein und 2.450 Euro Kaltmiete im Monat kosten. Doch nach dem Einzug zweifelte die neue Mieterin an der angegebenen Größe und ließ nachmessen. Und tatsächlich: Die Wohnung war nur

126 Quadratmeter groß. Pech gehabt, entschied das Amtsgericht München (Az: 424 C 10773/13).

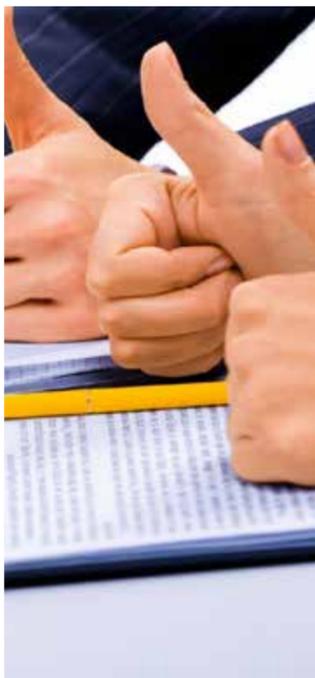
Denn die Wohnungsgröße stand nicht im Mietvertrag und die Angabe in der Annonce sei nicht verbindlich. Geld zurück gibt es laut Rechtsprechung nur, wenn im Mietvertrag eine Wohnungsgröße angegeben ist, die um mehr als zehn Prozent von der Realität abweicht.

Quelle: Stern

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

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

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





Links von der Eingangstür befindet sich der Schlafbereich mit drei Schlafzimmern, davon ein größeres Elternschlafzimmer und zwei weitere, zum Beispiel für die Kinder. Diese Zimmer sind, und das ist geschickt gemacht, mit einem Flur abgetrennt. Dadurch haben Sie erheblich mehr Ruhe.

Der Wohnbereich verfügt über drei offene Räume: Kaminzimmer, Wohn- und Esszimmer. Durch ihre Größe wirken sie hell und elegant. Vom Kaminzimmer aus geht es auch nach draußen auf die große, sonnige Terrasse. Diese hat eine Ausrichtung nach Süden, und Sie genießen hier im Sommer den ganzen Tag die Sonne.

Das Verkaufsobjekt befindet sich im Kurort Bad Feilnbach am Fuße des Wendelsteins in Bestlage mit Blick auf ein malerisches Bergpanorama. Die umliegende Landschaft sowie die Nähe zum Tegernsee, Schliersee und Chiemsee bieten traumhafte Möglichkeiten zur Freizeitgestaltung und zum Entspannen.

Die Freizeit erleben kann man auch - nicht weit entfernt - am Chiemsee und an den Inntalrad- und Wanderwegen. Aber auch die wunderschönen Landschaften im Inntal, im Chiemgau und in der Wendelstein-Region sind nur 10- 20 Autominuten entfernt.

#### BAD FEILNBACH

Wohnfläche	411 m <sup>2</sup>
Grundstück	940 m <sup>2</sup>
Zimmer	12
Baujahr	1972
Energiewerte	190 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Energieträger	Ölheizung
<b>Kaufpreis</b>	<b>849.000,- €</b>
Provision	3,57%



### Großzügige Landhaus-Villa in top Lage!

# STOLZ STEHT SIE DA

**Stolz steht sie da! Eine Villa, ein Landhaus oder ein imposantes Zweifamilienhaus, umgeben von wunderschönem Grün, mehr Park als Garten mit seinen fast tausend Quadratmetern Grund mit Terrassen, hochgewachsenen Buchen, Eiben und Kiefern ... liebevoll gestaltet und gepflegt.**

Eine kleine Nebenstraße zwischen Innerorts und Grünanlagen und Bergpanorama in Bad Feilnbach. Hinter einer dichten Mauer aus Bäumen und Sträuchern steht hier ein Haus zum Verkauf. Nicht einfach nur ein Haus: Eine ehemalige Unternehmer-Villa, von außen diskret, innen beeindruckend großzügig.

Außergewöhnlich. Das Haus steht in einer ruhigen Wohngegend. In der Nachbarschaft befinden sich weitere, hochwertige Einfamilienhäuser. Die Lage ist ruhig und idyllisch. Dank seinem hochgewachsenen Grünanteil ist der Garten kaum einsehbar.

Sie betreten dieses schöne Haus und gelangen in das imposante Treppenhaus. Geradeaus weiter kommen Sie in eine tolle Wohnung. Diese verfügt über knapp 200 Quadratmeter. Es gibt sechs bis sieben Zimmer, Küche und zwei Bäder, wobei der Grundriss gut geplant wurde.



## ROSENHEIM

### ■ Praktische 2,5-Zimmer Wohnung in stadtnaher Lage!

Wohnfläche	85 m <sup>2</sup>
Zimmer	2,5
Baujahr	1992
Energiewert	99 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
E-Träger	Fernwärme
<b>Kaufpreis</b>	<b>329.000,- €</b>
Provision	3,57%

Die Wohnung, im ersten Stock eines sehr gepflegten Mehrfamilienhauses, liegt in einer attraktiven Lage in Rosenheim.

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 auch gut vermieten. Eine Wohnung für jeden Geschmack und Nutzen.

Eine schöne Diele mit ca. 6 m<sup>2</sup> ermöglicht Ihnen einen Eingangsbereich mit tollen Gestaltungsmöglichkeiten.



KONTAKT:  
Markus Fischinger  
08031/22036-112

## SCHECHEN

### ■ Gemütliche 4-Zimmer Wohnung mit toller Einbauküche und Südbalkon!

Wohnfläche	98 m <sup>2</sup>
Zimmer	4
Baujahr	2010
Energiewert	75 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
E-Träger	Ölheizung
<b>Kaufpreis</b>	<b>299.000,- €</b>
Provision	3,57%

Die Wohnung, im ersten Stock des Mehrfamilienhauses, liegt in einer tollen Citylage in Rosenheim.

Alles, was man 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 oder die erste gemeinsame Wohnung für junge Paare.

Selbstverständlich lässt sich die Wohnung auch gut vermieten. Also sollten auch Kapitalanleger sich dieses Angebot nicht entgehen lassen. Eine großzügige Diele mit ca. 9,8 m<sup>2</sup> ermöglicht Ihnen einen tollen Eingangsbereich mit schönen Gestaltungsmöglichkeiten.



KONTAKT:  
Markus Fischinger  
08031/22036-112

## ROSENHEIM

### ■ Solide 2 Zimmer Wohnung mit Balkon und Fahrstuhl



Wohnfläche	69 m <sup>2</sup>
Grundstück	-
Zimmer	2
Baujahr	1973
Energiewert	149 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
E-Träger	Fernwärme
<b>Kaufpreis</b>	<b>199.000,- €</b>
Provision	3,57%

Ihr neues Zuhause ist eine solide und elegante 2 Zimmer-Wohnung, mit einem großen Balkon am Wohnzimmer, Fahrstuhl und Gäste-WC.

Man hat vom Balkon aus einen schönen Blick in die Gegend, sie besitzt einen großen Kellerraum, einen Stellplatz, und liegt in einer erholsam ruhigen, naturnahen und sehr zentrumsnahen Wohnlage!

Ihre neue 2 Zimmer-Eigentumswohnung bietet Ihnen 69 m<sup>2</sup> Wohnfläche und liegt angenehm und bequem im 1. Obergeschoss – in einem sehr gepflegten Wohnhaus, mit 6 anderen Wohnungen auf drei Etagen.

Der Zustand der Wohnung ist recht gut.

KONTAKT:  
Günther Link  
08031/2203610



## ROSENHEIM

### ■ Schicke 3 Zimmer Wohnung im Herzen der Stadt



Wohnfläche	68 m <sup>2</sup>
Vermietet	nein
Zimmer	3
Baujahr	1983
Energiewert	136 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
E-Träger	Fernwärme
<b>Kaufpreis</b>	<b>283.000,- €</b>
Provision	3,57%

Gerne wollen wir Ihnen eine interessante 3 Zimmer-Wohnung vorstellen welche Sie bestimmt interessieren wird, da sich diese in einer gepflegten Wohnanlage befindet. Nach Betreten der Diele haben Sie Zugang zu allen Zimmern. Linker Hand gelangen Sie einerseits in das Badezimmer, welches mit Badewanne angenehmen Komfort bietet. Zudem kommen Sie hier auch in das Elternschlafzimmer, welches wie die restliche Wohnung mit edlen Stäbchenparkett ausgelegt ist. Ein weiteres Zimmer als Büro-/Gäste-/ oder Kinderzimmer bietet Ihnen zusätzlich tolle Möglichkeiten. Ein sep. WC eignet sich perfekt wenn Sie Besuch in Ihrem Domizil erwarten. Die Küche mit angrenzender Speisekammer und Fenster bietet ausreichend Platz für Ihre Ansprüche.

KONTAKT:  
Markus Fischinger  
08031/22036-112





# 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 Immobilienverkauf! 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.



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

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

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

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

Schnell sind Sie sich einig, das Einräumen auf später zu verschieben und lieber erst einmal einen schönen Spaziergang an der Uferpromenade zu unternehmen. Ihre Frau nennt das „die Seele baumeln lassen“ und Sie verstehen so sehr, was sie damit meint. Beim Gehen plaudern Sie. Anfangs lassen Sie noch die vergangene Woche Revue passieren, aber dann verlieren der Alltag und die kleinen Sorgen an Wichtigkeit. Von Minute zu Minute kommen Sie mehr hier an. Und auf einmal ist der erste, kleine Hunger da. Sie fragen Ihre Frau: „Na Schatz, worauf hättest Du denn heute Lust? Wollen wir später zu unserem Italiener oder möchtest Du lieber bayerisch essen?“ „Oh, bitte ins Dolce Vita! Ich träume schon die ganze

Woche von dieser Pizza Melanzane! Und da können wir auch in zwei Minuten zu Fuß hin, dann müssen wir heute nicht mehr Auto fahren.“ Sie strahlt übers ganze Gesicht und damit ist alles ausgemacht.

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

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

Die Zeit reicht noch, um sich in der praktischen Einbauküche ein gesundes, kleines Frühstück zuzubereiten, Tassen und Teller zu spülen, die Geschirrtücher zum Trocknen aufzuhängen und zu duschen. Aber dann ist es wirklich höchste Zeit: Sie laufen los zur Bootsanlegestelle direkt vor dem Haus und steigen gerade noch rechtzeitig in die Fähre nach Prien ein. Auch heute ist es wieder traumhaft, die Sonne strahlt mit den vergnügten Menschen auf dem Boot um die Wette. „Wie unglaublich schön die



Berge doch immer wieder sind“, bemerkt Ihre Frau und Sie nicken. Die Brise verwirbelt den Haarschopf Ihrer Frau. Einen Moment sind Sie beide ehrfürchtig still, und dann fragen Sie: „Sollen wir uns eigentlich nicht doch einmal unser eigenes Boot kaufen? Den Platz dafür hätten wir ja direkt an der Wohnung!“ In Gedanken wandern Sie über Ihren privaten Badeplatz nur 100 Meter vom Haus entfernt und sehen Ihr zukünftiges Boot dort vor Anker liegen. Laut bekräftigen Sie: „Ja, das wäre wirklich cool. Lass uns das mit dem Boot machen!“

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

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

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

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

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



schönes, großes Wohnzimmer



mit hohen Decken und Einbauküche



eine gepflegte und solide Wohnanlage



mit eigenem privaten Badeplatz



mit Bootssteg und Bootsplatz



KONTAKT:  
Günther Link  
08031/2203610

# .....IMMER WEITER NACH VORNE!!

## Rangliste der Makler nach Objektvolumen in ImmobilienScout24



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

Februar 2015

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

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

Februar 2014

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

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

Februar 2016

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

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

Juni 2017

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

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

# WIE IST DIE MAKLERPROVISION IN DEUTSCHLAND GEREGLT

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

Und bedenken Sie noch folgendes:

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

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

inkl. MwSt.



In der Ausgabe 8/14 der Fachzeitschrift „Immobilien-Profi“ wurde die Arbeit eines Maklers genauer unter die Lupe genommen. Dabei wurden große und langjährig tätige Maklerunternehmen bei der täglichen Arbeit begleitet.

Analysen der Arbeit ergaben, dass der Makler bei 90% der normalen Tätigkeiten keinen entsprechenden Lohn erhält. Da ein Makler nur bei erfolgreichen Abschlüssen eine Provision erhält, sind viele Tätigkeiten umsonst.

Im Schnitt sind 14 Besichtigungstermine, 34 Emails und 77 Telefonate notwendig um eine Immobilie zu verkaufen. Hinzu kommen die Arbeiten für die Beschaffung der Objekte, das Immobilien-Marketing, die Aufbereitung der Unterlagen, sowie viele administrative Tätigkeiten.

## RAUBLING

■ Seltenes Grundstück in bester Lage von Raubling- versteckt und doch zentral

Größe	400 m <sup>2</sup>
bebaubar	EFH
Baujahr	NEU
<b>Kaufpreis</b>	<b>280.000,- €</b>
Provision	3,57%



In einer der besten Lagen von Raubling verkaufen wir ein Baugrundstück. In 2. Reihe liegt dieses Grundstück ruhig und sonnig. Es kann ein Einfamilienhaus mit einer Grundfläche von rund 80 m<sup>2</sup> und einer Wohneinheit erstellt werden. An Stockwerken kann E+1 gebaut werden. Zudem ist es möglich eine Garage sowie ein Car-Port zu bauen. Es muss nichts abgerissen werden. Die innere Erschließung fehlt noch. Allerdings sind Wasser und Kanal an der Straße vorhanden. Die Lage ist absolut zentral und dennoch recht ruhig.

Gerne können wir Ihnen eine recht gute und auch bezahlbare Bepflanzung mit einem renommierten Haushersteller vermitteln.



KONTAKT:  
Markus Fischinger  
08031/22036-112

## RAUBLING

■ Günstiges, aber stark renovierungsbefürdigtes Einfamilienhaus in sehr guter Lage



Wohnfläche	165 m <sup>2</sup>
Grundstück	305 m <sup>2</sup>
Zimmer	6
Baujahr	1965
Energiewert	176 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
E-Träger	Ölheizung
<b>Kaufpreis</b>	<b>335.000,- €</b>
Provision	3,57%

Verkauft wird hier ein renovierungsbedürftiges Einfamilienhaus mit ca. 160 m<sup>2</sup> Wohnfläche und ca. 300 m<sup>2</sup> Grundstück in einer sehr guten Lage von Raubling. Dies befindet sich direkt an dem schönen Ludwigsplatz 6. Dieses kann je nach Bedarf und Ihren Wünschen von Ihnen abgerissen oder renoviert werden. Auf jeden Fall erwartet Sie eine perfekte Möglichkeit sich Ihren Traum vom Eigenheim zu erfüllen und dies in einer der besten Lagen von Raubling.

KONTAKT:  
Markus Fischinger  
08031/22036-112





## Der Makler als Schriftsteller und Texter!

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

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

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

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



### Wie wirkt dieser Text auf Sie:

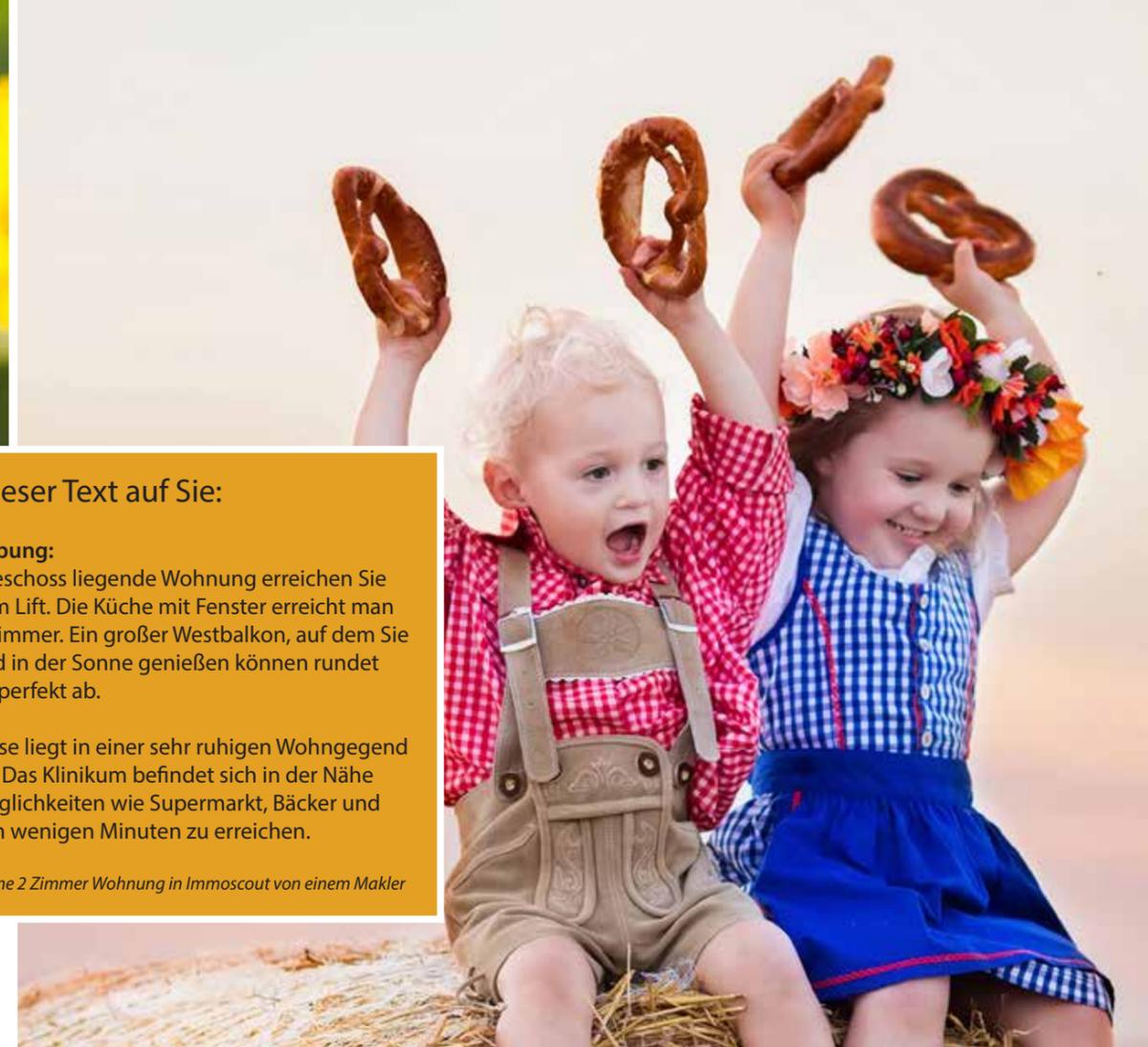
#### Objektbeschreibung:

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

#### Lage:

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

*Beschreibung über eine 2 Zimmer Wohnung in Immoscout von einem Makler*



## Zum Vergleich unser Text

*über einen recht einfachen, alten Wohnblock mit 10 Etagen.*

„Vor kurzem haben die Eigentümer bei uns ein Haus gekauft. Nun haben sie uns gebeten, für ihre Wohnung in zentraler Lage von Rosenheim einen netten Käufer zu finden. Denn die hübsche Wohnung in der Loisachstraße hat eine liebenswürdige Mieterin, die einen zuverlässigen Vermieter verdient. Sie bekommen dafür eine solide Kapitalanlage: Bei einer Kaltmiete von 330 Euro im Monat und dem Verkaufspreis von 113.500 Euro inkl. TG ergibt sich eine Rendite von 3,5 Prozent. Das Hausgeld beträgt 60 Euro inkl. Rücklagen.

Damit lässt es sich gut rechnen. Auf den ersten Blick, Sie sehen es auf dem Titelbild, verströmen die Hochhäuser wohl nicht gerade das kuschelige Altstadtflair, das Sie privat vielleicht selbst bevorzugen. Aber die Mieterin ist treu und zuverlässig und würde auch beim Verbleib in der Wohnung mehr Miete bezahlen.

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

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

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

Dies schafft außerdem mehr Stellfläche im Wohnzimmer. Vom Wohnzimmer aus kommen Sie auf einen Balkon von dem aus Sie die Aussicht auf die bayerischen Berge genießen können. Überdies hat diese kleine aber feine Wohnung sogar einen 3,4 m<sup>2</sup> großen Flur, der Ihnen als Garderobe und Windfang dient; so stehen Sie nach dem Betreten der Wohnung nicht sofort im Wohnzimmer. Selten für diese Wohnungsgröße. Als kleines Extra findet sich im Flur auch noch ein Miniabstellraum, für so alltägliche Dinge wie Staubsauger und Getränkekästen.

# 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

VIER QUALIFIZIERUNGSSCHRITTE SIND NOTWENIG

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



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



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

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

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

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

SPART FÜR ALLE BETEILIGTEN ZEIT, MÜHE UND ARBEIT!

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

## RUHPOLDING

■ Bildschöne 2 Zimmer Wohnung mit hohem Freizeitwert



Wohnfläche	49 m <sup>2</sup>
Zimmer	2
Baujahr	1965/2016
Energiewert	125 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
E-Träger	Pellets
Stellplatz	Garage + Stellplatz
<b>Kaufpreis</b>	<b>143.200,- €</b>
Provision	3,57%

Sie wachen auf an einem herrlichen Sonntagmorgen, klettern aus dem Bett, leise, denn die liebe Frau weilt noch selig im Land der Träume, und treten hinaus auf Ihren Balkon. Echtes Kaiserwetter. Ihr Blick schweift über adrette Gärtchen und trifft am Horizont die unendliche Weite von Wiesen und Wäldern – da, wo unser Wetter gemacht wird. Wenn Sie unsere Wohnung in der Waldbahnstraße betreten, werden Sie das sofort verstehen.

KONTAKT:

Günther Link

08031/2203610



## MÜNCHEN

■ Großes Reihenhhaus in Neubiberg zu vermieten!



Wohnfläche	130 m <sup>2</sup>
Grundstück	180 m <sup>2</sup>
Zimmer	5
Baujahr	1963
Energiewert	65 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Träger	Gasheizung
Stellplatz	Garage
<b>Mietpreis</b>	<b>1.920,- €</b>
Provision	keine

Heute wollen wir Ihnen ein großzügiges Reihemittelhaus präsentieren, welches 2005 aufwendig kernsaniert wurde. So wurden die Elektrik und die Leitungen erneuert. Das Haus verfügt über elektrische Rollläden. Sämtliche Zimmer verfügen über Internet und Fernsehanschlüsse. Die Räume im Erdgeschoss sind liebevoll ausgestattet und haben einen unaufdringlichen, charmanten Stil: Dieses Haus heißt Sie gerne herzlich Willkommen.

KONTAKT:

Markus Fischinger

08031/22036-112



## Wie gut ist denn **IHR MAKLER?**

Eine Immobilie zu verkaufen mag auf den ersten Eindruck keine große Angelegenheit sein. Die Internetportale wie Immoscout24 oder Immowelt machen es selbst einem Laien recht einfach, das Objekt einer breiten Masse an Kunden zu präsentieren.

Leider rufen auf die Anzeige im Internet nicht nur Interessenten an, sondern auch eine Vielzahl von vermeintlichen Maklern oder semiprofessionellen Vermittlern. Aber auch Berater großer Maklerunternehmen melden sich und suggerieren dem Verkäufer eine Vielzahl von vorhandenen Käufern.

Häufig erhalten diese „Makler“ einen Termin, um sich von der Immobilie ein eigenes Bild zu machen. Letztendlich wird versucht, die Immobilie in den Auftrag zu bekommen.

### Ein Makler will keinen Widerstand

Um sein Ziel zu erreichen, die Immobilie auch „seinen Kunden“ anbieten zu können, geht der Vermittler fasst immer auf alle Bedingungen des Verkäufers ein. Denn schließlich will der Vermittler keinen Widerstand beim Verkäufer erhalten.

Diese Bedingungen sind in der Regel die Verkaufsvorstellung, die Provision und ein schriftlicher Auftrag.

Ein ausgebildeter, seriöser, erfahrener und kompetenter Makler ermittelt den Verkaufspreis, verlangt in Bayern eine Verkäuferprovision und arbeitet in der Regel mit einem schriftlichen Auftrag.

Erfolgreiche Immobilienvermittler sehen sich als Partner, die sich auf Augenhöhe mit dem Verkäufer befinden. Er ist der Fachmann, der die Richtung zum Ziel vorgibt und patente Lösungen vorschlägt. Ein guter Makler wird den Preis fach- und marktgerecht ermitteln. Er wird Ihnen erklären können wie sich der Preis ergibt. Er würde sich nie auf eine zu hohe Preisvorstellung des Verkäufers einlassen. Der erfolgreiche Makler kämpft um seine Provision. Auch kämpft er um den besten Verkaufspreis Ihres Objektes.

Ein erfahrener Makler arbeitet in einer solch wichtigen Hochfinanzangelegenheit nicht mit einer mündlichen Vereinbarung.

Im Auftrag werden die Rechte und Pflichten der beiden Parteien geregelt. Denn, für den guten Makler ist es wichtig, sein eingesetztes Kapital anhand seiner Provision wieder zurück zu bekommen. Er braucht die Sicherheit, dass er die tausende von Euro nach erfolgreichem Verkauf wieder zurück erhält.

Und zu guter Letzt:

Ein erfolgreicher und seriöser Makler presst den Verkäufer nicht in einen ewig laufenden Vertrag sondern wird partnerschaftlich mit ihm umgehen.

**Ein Makler, der keinen Verkaufsauftrag haben möchte, der den Preis nach Ihren Wünschen annimmt und auf seine Provision verzichtet - ist kein Makler!**

## Auftrag und Vergütung von Maklern

# ANDERE LÄNDER MACHEN ES BESSER?

Es wird viel geschimpft auf die Makler in Deutschland. Nicht nur Kunden, auch Makler selbst beklagen sich über viele schwarze Schafe in der Branche. **Es fehlt an einer institutionalisierten Ausbildung und gesetzlich definierten Aufgaben.**

Der europäische Vergleich zeigt laut welt.de:

### Andere Länder haben bessere Lösungen gefunden.

Vor allem über hohe Courtagezahlungen an Makler sind viele Deutsche erbost – weder deren Höhe, noch die vom Makler zu erbringenden Leistungen sind gesetzlich geregelt. Ungeklärt ist auch die Frage, wer den Vermittler bezahlt – Käufer oder Verkäufer?

Anders die Situation im europäischen Ausland: Hier ist die Tätigkeit meist streng reguliert.

In Dänemark etwa müssen zukünftige Vermittler eine **staatliche Eignungsprüfung bestehen** und absolvieren deshalb, wie auch in anderen skandinavischen Ländern, ein Maklerstudium. Die Höhe der Courtage liegt einheitlich bei ein bis zwei Prozent des Kaufpreises – und wird vom Verkäufer bezahlt. Der Käufer muss lediglich für die Prüfung des Vertrags und die Übertragung der Kaufrechte durch einen Anwalt aufkommen.

**Besonders qualifiziert** sind französische Immobilienvermittler: Nach einem Jurastudium folgt eine Ausbildung beim Notar. Dementsprechend sind sie auch für die Prüfung der Eigentumsrechte und die Ausarbeitung des Kaufvertrages verantwortlich.

Auch Makler in Großbritannien müssen ein **Mindestmaß an Kompetenz vorweisen können**, nämlich eine kaufmännische Ausbildung und eine Zusatzqualifikation zum Immobilienvermittler. Außerdem müssen sie sich entscheiden: Entweder sind sie für Verkäufer oder Käufer tätig – beides ist nicht möglich.

In den Niederlanden werden Makler nach einer mehrjährigen **Ausbildung sogar öffentlich vereidigt**: Dabei verpflichten sie sich, bei der Vermittlung bestimmte Geschäftsbedingungen und Verhaltensmaßstäbe zu beachten. Die Courtage beträgt ein bis zwei Prozent und wird vom Auftraggeber bezahlt.

In Schweden vermitteln Angehörige des Berufsstandes nicht nur, sie übernehmen auch notarielle Aufgaben. Das ist nur nach

**Abschluss eines Fachstudiums möglich. Konsequenz: Die Makler verfügen über notwendiges Fachwissen und genießen ein hohes gesellschaftliches Ansehen.** Den vielen kompetenten Vertretern in Deutschland wäre ein solcher Status auch zu wünschen.

Quelle Immonet

DEUTSCHLAND  
Dänemark  
Großbritannien  
FRANKREICH  
SCHWEDEN  
NIEDERLANDE



# MÜNCHEN

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

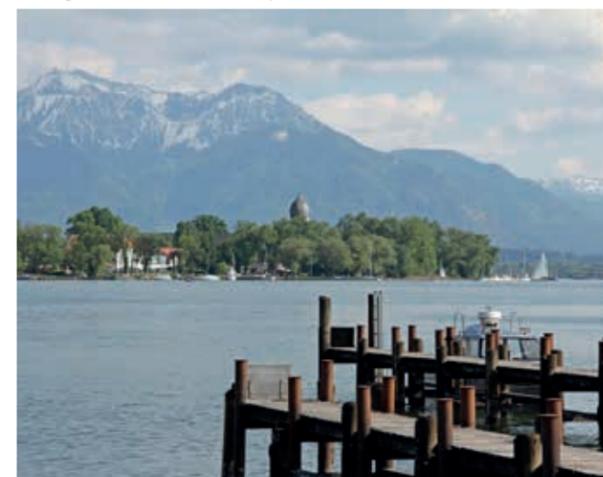
## SELBSTNUTZERN BLEIBT NUR NOCH DER RÜCKZUG INS UMLAND

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.“

# ROSENHEIM ALPENWEG

Kaufpreise ab € 181.000,-

OHNE  
ZUSÄTZLICHE  
MAKLER-  
PROVISION



KONTAKT:

Günther Link

08031/2203610



## GUT DURCHDACHT & GUT GEPLANT ELEGANT & MODERN

Jede unserer Wohnungen verführt dazu, die Natur ins Wohnzimmer zu holen, entweder mit einem wunderschönen Garten, einem großzügigen Balkon oder einer Dachterrasse. Die großen Fenster und Türen lassen Licht, Luft und Sonne ins Haus, denn helle, sonnige Räume steigern nachweislich unser Wohlbefinden. Die Grundrisse der Wohnungen werden vorausschauend

und möglichst flexibel geplant. Das Heizungskonzept wird von Experten für jedes Haus individuell, energiesparend und zukunftsorientiert geplant.

Ihre Wohnung liegt in einer wunderschönen Gegend zwischen Seen und Natur eingebettet. Diverse Freizeitaktivitäten können direkt von Zuhause aus gestartet werden. Ob Sie zum Joggen gehen, eine Radtour mit der ganzen Familie unternehmen, einen Badetag an einem der nahegelegenen Badeseen.

## AMBIENTA – WOHNEN MIT STIL

Mit einem Gespür für die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden. Bereits in der Bauphase Ihrer Wohnung sollen Sie sich bei uns so richtig wohl fühlen. Wir selbst fühlen uns verbunden mit unserer Region und unseren Kunden. Wir beschäftigen heimische Handwerker und fühlen uns unserer Umwelt verpflichtet. Ihre Immobilie bauen wir stets, als ob es unsere Eigene wäre. Helle, lichtdurchflutete Räume und individuelle Grundrisse, sowie eine elegante und solide Ausstattung sorgen für Freude an den eigenen vier Wänden. Qualifizierte Architekten und Ingenieure und eine sorgsame Bauüberwachung garantieren eine hochwertige Bauausführung und eine hohe Wertbeständigkeit.

INNOVATIV, FACHKUNDIG UND SERIÖS.



## « Unsere emotionalen Objektfotos »

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

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



## BERNAU

### ■ Gut vermietete 1 Zimmer Wohnung



Wohnfläche	32 m <sup>2</sup>
Grundstück	- m <sup>2</sup>
Zimmer	1
Baujahr	1978
Energiewert	101kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Träger	Ölheizung
Stellplatz	Außenstellplatz
<b>Kaufpreis</b>	<b>95.000,- €</b>
Provision	3,57%

Die Wohnung liegt im 1. Obergeschoss. Das Badezimmer ist mit Dusche ausgestattet und ist vor einigen Jahren neu und schick gefliest worden. Die Küche ist mit einer praktikablen Einbauküche versehen. Das Wohn-Schlafzimmer ist ausgesprochen großzügig und hell. Zudem bietet dieses Zimmer genügend Stellmöglichkeiten. Am Wohnzimmer ist der Balkon angrenzend und bietet einen hübschen Blick in den Garten.

## ÜBERSEE

### ■ Mitten im Ort und ein neueres Haus



Wohnfläche	40 m <sup>2</sup>
Grundstück	- m <sup>2</sup>
Zimmer	1
Baujahr	1989
Energiewert	112kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Träger	Ölheizung
Stellplatz	Außenstellplatz
<b>Kaufpreis</b>	<b>120.000,- €</b>
Provision	3,57%

In einem äußerst gepflegten und schickem Haus befindet sich die gemütliche und freundliche Ein-Zimmer Wohnung. Diese wird von einer älteren Dame bewohnt, die die Wohnung recht gut pflegt. Die Wohnung verfügt über einen Balkon, sowie einen Außenstellplatz. Die Mieterin bezahlt 360,- € an Kaltmiete. Zudem liegt die Wohnung recht zentral in Übersee.

## GROSSKAROLINENFELD

### ■ Gut vermietete 1 Zimmer Wohnung



Wohnfläche	28 m <sup>2</sup>
Grundstück	- m <sup>2</sup>
Zimmer	1
Baujahr	1984
Energiewert	101kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Träger	Ölheizung
Stellplatz	Außenstellplatz
<b>Kaufpreis</b>	<b>93.000,- €</b>
Provision	3,57%

Die Wohnung liegt in einem gepflegten Mehrfamilienhaus mit insgesamt 9 Parteien in einer hübschen Lage von Großkarolinenfeld. Die Gegend ist gepflegt, die Nachbarn kennen sich, die Gärten sind gepflegt. Als Kapitalanleger erwartet Sie hier eine solide und gute Rendite. Die Wohnung liegt im Dachgeschoss und verfügt über eine wirklich schöne Dachterrasse. Die Wohnung ist für 280,- monatlich an einen netten Mieter vermietet.

## RUHPOLDING

### ■ Gewerbeobjekt zur Anlage



Wohnfläche	103 m <sup>2</sup>
Grundstück	20 m <sup>2</sup>
Zimmer	3
Baujahr	2012
Energiewert	88 kWh/(m <sup>2</sup> *a)
Träger	Pelletsheizung
Stellplatz	Carport
<b>Kaufpreis</b>	<b>276.000,- €</b>
Provision	3,57%

Diese Gartenwohnung mit Sonnensicht von Süden liegt im Erdgeschoss, hat Platz in drei Zimmern, die sich auf rund 100 m<sup>2</sup> Wohnfläche verteilen. Auch Stauraum gibt es genug. Das ist praktisch und kann eigentlich nie genug sein. Wollen wir jetzt in das Wohnzimmer gehen? Zum Bad: Dieses ist recht schick mit Badewanne und separater Dusche ausgestattet. Zudem verfügt es über zwei WC's.



KONTAKT:  
Günther Link  
08031/2203610



**RIEDERING**  
**Baugrundstück für**  
**zwei Einfamilienhäuser**



ZUM VERKAUF KOMMT EIN BAUGRUNDSTÜCK IN RUHIGER UND SONNIGER LAGE MIT 1.299 M<sup>2</sup>, ZUR BEBAUUNG MIT ZWEI EINFAMILIENHÄUSERN.

Das Grundstück befindet sich in einer wunderschönen Lage von Riedering. Dieses liegt absolut ruhig am Rande einer großen Wiese, die nicht bebaut werden kann. Die Straße ist eine kleine Seitenstraße und wird hauptsächlich nur von den Bewohnern benutzt. Somit können Kinder die Straße gefahrlos zum spielen verwenden. Zum Innerort sind es nur wenige hundert Meter. Einkaufsmöglichkeiten oder Kindergärten erreichen Sie bequem mit dem Rad. Die Gemeinde Riedering mit seinen insgesamt ca. 5.500 Einwohnern ist ein oberbayerisches Dorf mit hohem Freizeitwert und liegt sehr günstig zwischen dem Chiemsee und dem Simssee. Die abwechslungsreiche hügelige Voralpenlandschaft zählt zu einer der schönsten Flecken in Bayern. - Die Wasserqualität an Simssee, Tinninger See's oder natürlich auch des Chiemsee ist hervorragend, attraktive Strandbäder laden zum Entspannen ein.



Grundstück	1.199 m <sup>2</sup>
Bebaubar	2 Einfamilienhäuser
<b>Kaufpreis</b>	<b>749.000,- €</b>
Provision	3,57%

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



**Zertifizierte Sicherheit für Ihre Immobilie!**

**Die IM PLUS Immobilien GmbH als kompetenter Partner!**

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

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

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

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

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

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

## Kontakt:

### Büro Rosenheim

Kunstmühlstraße 17, 83026 Rosenheim



**Günther Link**

*Dipl. Immobilienökonom (BI)  
zert. Immobilienmarketing-Fachmann  
geprüfter Immobilienwirt (IMI)*

Tel. 08031/22 036 10  
Fax. 08031/22 036 113  
Mobil: 0177 /25 937 80  
g.link@implus-immobilien.de



**Markus Fischinger**

*zertifizierter Immobilienmakler*

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



**Sarah Link**

*Sachbearbeitung*

Tel. 08031/22 036 111  
Fax. 08031/22 036 113  
Mobil: 0177/345 4884  
s.link@implus-immobilien.de



**Ines Beermann**

*Akquise und Sachbearbeitung*

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

### Büro Bad Aibling für Miesbach und Ebersberg

Rosenheimerstr. 10, 83043 Bad Aibling



**Dr. Christian Lawo**

*zertifizierter Immobilienmakler*

Tel. 08061/345 31 36  
Fax. 08061/345 68 14  
Mobil: 0151/54 90 53 80  
c.lawo@implus-immobilien.de

### Büro Prien für Traunstein und Reichenhall

83209 Prien am Chiemsee



**Mario Stürzl**

*zertifizierter Immobilienmakler*

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

# FREUDE AM WOHNEN IDEEN FÜR VERÄNDERUNGEN BLICKE AUF SCHÖNES

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

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

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

Weiterhin führen wir unsere Immobiliendienstleistungen fair und menschlich durch. Aufgrund unserer mehr als 1.200 verkauften Objekte verfügen wir über eine hohe Erfahrung. Die IM PLUS Immobilien GmbH wurde 2016 als erstes und bisher einziges 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>



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

**IM PLUS®**  
Immobilien

**IMMOBILIEN**  
**SCOUT 24**

**immonet.de**  
Wir sind Immobilien

**immowelt.de**  
Willkommen zu Hause

**MAKLER**  
SYSTEM CLUB  
Geprüfter Experte

**BELLEVUE**  
Handverlesene Immobilien

**rosenheimIMMO.de**