

Mietgesuche

Die Firma Thyssen Dick Rohstoffhandl GmbH & Co. KG su...
In Soln od. Pullach ruhige 2-...
Kfm. selbst. p. f. Med.-Stud. (Ge...
1. 2-Zi.-Whg. Freundlicher, angenehmer, jg. Mann in Festanstellung sucht für langfristige eine neue Bleibe zum Wohlfühlen bis 800,- Euro in München
Hebamme/Dipl.-Ing., verh. mit 3 Kind. su. mind. 5-Zi.-Whg./Haus m. Garten in M.-Stadt o. Umland bis 2.000,- € Tel. 089/7409199

Chefredakteur bei ProSieben (46) sucht Whg. >100 m² Hhdh. o. Au> 100 m² 3-4-Zi.-Whg. wwg. Umzug Hamburg-München. Serioser Mieter (46) Schufa, Gehaltsnachweis etc. wird sofort zur Verfügung ge...
Nette Familie mit 2 lieben Kindern (10 u. 8 J.) ohne Haustiere, suchen schöne und ruhige Wohnung ab 4 Zi., am liebsten mit Garten im MÜ-Westen und Umgebung, WM bis ca. 1.100 € Wir freuen uns über Ihren Anruf unter Tel. 08141 1 36 55 59 (AB)
Polizeibeamter mit Familie su. 3-Zimmer-Wohnung bis 1.000,- € Telefon: 0171/4515973
3-Zi.-Whg. von jungem Ehepaar, im Großraum München gesucht, zum nächstmöglichen Termin. Email: safu90@yahoo.de oder Handy: 0176/4550419
Suche App. Tel. 0162/7171214
Akad. Paar & Baby su. 3/4 ZKB mit inkl. NK, Telefon: 0157/88251
Pendlerrn, NR, sucht kl. Whg. od. App. Tel. 0172/8304144
1-Zimmer-App. gesucht von Professor für seinen Sohn, Med.-Stud., 1. Sem., NR, ab sofort bzw. Sem.-Beg., zentrale Lage, bis 650,- € wärm. Tel. 071/1818335

Zuverf. freundl. Dame 55, NR, su. sehr günstige 2-Zi.-Whg. ca. 50 m² m. Bk. ruh. Lage. 089/7370209
Betriebswirtin am Flughafen Mü. (Master, 28, NR), unbefr. be- schäftigt, sucht 1-2-Zi.-Whg. bis 850,- € WM, S1/8H sollte gut er- reichbar sein. Tel. 0176/61772186
1000,- € Belohnung bei Erfolg! Suche 2- bis 2,5-Zi.-Whg., Küche su. 2-Zi.-Whg in München bis ca. 900,- € wärm. für Zer WG, Geffre 1139231 M. Wohnanzei- ger, Moosacher Str. 58, 80809 Mü. Tel. 0160/8125963

Wir suchen Wohnungen/Häuser für vorgew./geprüfte Kunden, Oh- ne Provision für Vermieter info@annimmo.de/ 08931852450
Akad.-Paar, 28, 32 J. su. 3-4-Zi.- Whg., München, U-Bahn Bereich, NR, handwerklich begabt, ruhig. Tel. 0173/8444531

ENEV 2014 - Ihre Immobilienanzeige nach den neuen Richtlinien
Laut Beschluss der Bundesregierung gelten ab dem 01.05.2014 neue Pflichtangaben nach der Energiein- sparverordnung 2014 für Immobilienanzeigen.
Eine mögliche Musteranzeige für Wohngebäude:
Baughöhe
Energieeffizienzklasse
Wert des Energiebedarfs
Art des Energieausweises

3-Zi.-ETW, zentrale Lage, 80 m², ruh., SW-Lage, Tel. 0157/88251
3-B, 102 KW/m², EKB 8, KP 380,00, Tel. 089/54655-210
Für Rückfragen steht Ihnen unsere Immobilienabteilung unter Telefon 089/54655-210 gerne zur Verfügung.

Mietangebote

1-Zi.-App. - Balk., gute MVG Anbindung in München bis 650€ wärm. Bin 33, su. finanz. abges. Tel. 0176/6600788
Medizinstudent sucht 1-Zi-App ab sofort bis 500,- €WM, NR, keine Haustiere, T. 0176/9305277
Sekretärin + Lackierer su. nette 1-2-Zi-Whg., ab sofort Tel. 01573/2846433
Suche Lagerraum o. Einzelzela- ge, ca. 20-30 m² m. Lichtan- schluss, ebenerdig m. Pkw anfahrbar, Raum München West o. Lkr. FFB. Tel. 0175-1641219

Su. kleinen Laden /Lager, auch renov.bedürftig. T. 0175/8784326
Gauting 2-Zi.-Whg. ca. 70 m², EBK, Gartenbenutzung, ab sofort bis 05/2017 für 700,- € wärm zu vermieten. Tel. 0172/8583131
Mark Schwaben: Vermiete 3-Zi.-Whg., 6. Etage (ohne BfH), 73 m², Balkon SW, 740,- € NK + 150,-€ NK, absch. TG. 50,- € per E-Mail an unsulaehaering@aol.com
Frauen-WG 50+ hat möbl. Zi. frei ab 5.10.16 f. weibl, 12 m², Du, Bk, Parkett, gr. Wohn-EBK, in 4-Zi.-Whg, 5 Min. Ust, mitl. 400 € + 80 € NK, Tel. 0160/91509460

1-Zi.-Whg. Obermerzing, 800,- € KM, Tel. 0152/53779094
4-Zi.-Whg., 2. OG Untermiet- zung, ca. 88 m², 3 Fam.Haus, EBK, Ke, Bk, 1050,- € + 200,- € NK + 80 € ab Sof., 2/3 Pter. T. 089/81889419
WG-Zimmer in Mkt. Schwaben ab Aug. 450,- € Garten und Wohnküche. alezann@web.de
V. Priv., 2-Zi.-Whg., 66 m² in G. Grenzell, WM 150€ inkl. TG, Du, Bk, KT, EBK, frei 1.9.16, Tel. 0179/1322504
Schwabing 2 ZW 790, 09771/3221

Germering: Eines der größten und renommiertesten des Bayerischen Verbands wird von Montag, 1. August, bis Mittwoch, 3. August, auf der Anlage des TC Unten in Germering gespielt. Der Parsberg-Cup feiert in diesem Jahr 25-jähriges Jubiläum; noch immer besitzt das traditionsreiche Turnier Strahlkraft; sogar Teilnehmer aus Mainz haben sich angemeldet. Insgesamt werden 130 bis 150 Spieler erwartet: Spitzentennis in allen Jugendaltersklassen. Die Finale werden am Mittwoch gespielt. iab

Nach Plätze frei im Germeringer Ferienprogramm
Germering: Die Stadt Germering hat ein großes Sommerferienangebot, bei dem noch Plätze frei sind. Das Angebot reicht von einer Lesensach bis zum Experimentieren für Kinder oder einem Schinderhannes-Ju-Jutsu-Karate. Detaillierte Informationen über das Ferienprogramm und freie Plätze findet man im Internet unter www.germering.de/ferien. Anmeldungen werden nur bei der Stadtverwaltung, Amt für Jugend, Familie, Senioren, Soziales und Schulen, Mehrgenerationenhaus Zenja, Planegger Str. 9, 1. Stock, Zimmer 100 zu den üblichen Öffnungszeiten (Montag 8 - 12 Uhr und 14 - 18 Uhr, Dienstag bis Freitag 8 - 12 Uhr) entgegengenommen.

Mietangebote

Gauting, EG-Whg., ca. 100 m², in schöner Villa m. Garten, ab sofort bis 05/2017 für 1.000,- € wärm z. verm. Tel. 0172/8583131
3-Zi.-Whg. Leim, 1.400,- € KM, Tel. 0152/53779094
3 Zimmer Obersending 72 m², PK, EBK, Bk., K., 950,- € + 180,- € Gge. 80,- € Kauton 3 MM, Mm, Prox. r. Telefon: 0176/45501406
Germering von privat, großes Top-App., 42 m², 1. Etage, neuere Fenster, neue sep. Komfort-Küche mit Waschmaschine, schönes Parkett, 600,- € + NK/TK. Telefon: 0175/3673372

PraxISRäume gesucht! Fachärztin Schmerztherapie/CM su. 2-3-Zi.-Whg., ca. 60 m², ruh. Lage, gut Verkehrsanb., EglfLr.
Wir suchen Gewerbetreiblichen ab 130 bis 300 m², Kultur Gruppe - Telefon: 089/56825252 E-Mail: info@cultur-gruppe.de
Arztpraxis sucht neue Räume in Nähe Paternapf, ab 120 m²! suche-praxisraeume@t-online.de

Mü.-Nord, Kleinlager, 6-25 m², trocken, 3-20 m Höhe, ab 70,- € MwSt., v. Priv., Tel. 0172/8171626
Lagererpl., 1.250 m² in Mü.-Ost mit 100 m² Freizeitanlage, ab 20,- € Lagerermie gesamt 50 m², Grube, Strom, Licht, kein PKW-Ge- werbe, 1.985,- € + NK, Telefon: 089/6013980 (ab 20 Uhr)



Unsere Münchner Wochenanzeiger

Was sind die häufigsten Fehler

Fritz Stelzer - Geschäftsführender Gesellschafter der Immosmart GmbH, Telefon 089/30 90 88 38-0, fritz.stelzer@immosmart.com
In der heutigen Marktsituation scheint der Immobilienverkauf kinderleicht: Nach der besten Immobilien ist groß, das Angebot ist überaus knapp. Da muss man kein Spezialist sein, um die für viele Eigentümer/Verkäufer größte wirtschaftliche und rechtliche Transaktion anzugehen. Oder doch?

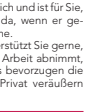
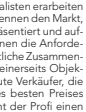
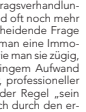
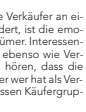
Nach unserer Beobachtung unterschätzen viele private Immobilienverkäufer die Komplexität, den Umfang und den Aufwand des Verkaufs. Die richtige Einschätzung zumeist falsch. Dies führt wiederum entweder zu einer sehr geringen Resonanz und einer langen Vermarktungszeit oder hohen Resonanz und einem schnellen Verkauf. In beiden Fällen bedeutet dies oftmals Einbußen beim Verkaufspreis. Eine professionelle Vorbereitung des Projektes und strukturierte Durchführung des Verkaufsprozesses sind Garantien für einen guten Verkaufsergebnis. Wie muss eine Immobilie eigentlich vorbereitet werden, um die Chance auf den besten Verkaufspreis zu haben? Diese Frage wird von Privatverkäufern oft unterschätzt. Immobilienverkäufer funktionieren im Übrigen nicht „nebenbei“.

Kunden erwarnten heute Fachwissen und Expertise. Welche bautechnischen Sonderheiten hat die Immobilie, was kann verändert werden, die Risiken sind zu verhandeln usw. Diese Detailinformationen, dieses Detailwissen sind selten vorhanden. Ein weiterer wichtiger Aspekt, der regelmäßig private Verkäufer an einem erfolgreichen Verkauf hindert, ist die emotionale Involvement der Eigentümer. Interessenten argumentieren emotional, ebenso wie Verkäufer. Wer mag schon gerne hören, dass die Fliesen im Bad hässlich sind oder wer hat als Verkäufer keinerlei Vorurteile gewissen Käufergruppen gegenüber? Professionelle Immobilienexperten erarbeiten mit Ihnen einen Verkaufsplän, kennen den Markt, wissen, wie ein Objekt ideal präsentiert und aufbereitet werden sollte. Sie kennen die Anforderungen an Unterlagen und rechtliche Zusammenhänge, besitzen als Vermittler einersets Objektivität und sind andererseits gute Verkäufer, die alle Chancen zum Erzielen des besten Preises ausnutzen. Und natürlich macht der Profi einen Immobilienverkauf haupterblich und ist für Sie, Ihr Objekt und Ihre Interessen da, wenn er gebraucht wird - Tage die Woche. Ein professioneller Makler unterstützt Sie gerne, indem er Ihnen die komplette Arbeit abnimmt, aber auch checkt, sofern Sie es bevorzugen die Immobilie lieber alleine/von Privat veräußern möchten.

Matthias Wandl - rimaldi.de - Die Immobilienprofis, Telefon 089/37 41 2333, matthias.wandl@rimaldi.de
Die 6 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf haben wir schon des Öfteren aufgelistet - 3 davon lesen Sie jetzt:
FEHLER NR. 1 Mangelnde Planung
Häufig machen sich private Immobilienverkäufer nur wenige Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess bevor sie das eigene Haus oder die eigene Wohnung an den Markt bringen. Dabei handelt es sich beim Immobilienverkauf um einen Vorgang von großer finanzieller Tragweite. Vermeiden sie daher „einfach mal einen Versuch“ zu starten, sondern planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie detailliert.
FEHLER NR. 2 Falsche Hoffnungen wecken
Sie haben Ihre Immobilie sicherlich immer gut gepflegt. Im Laufe der Jahre haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert, und Ihr Haus oder Ihre Wohnung ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet. Verkäufer neigen oft dazu, in der Werbung oder am Telefon das Verkaufsobjekt in glühenden Farben zu schildern, und schaffen so beim Interessenten oft falsche Vorstellungen über die Einrichtung oder den Zustand des Objektes. Geschmäcker sind nun einmal verschieden, und wenn der Interessent erst einmal ein Bild im Kopf hat, das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein. Das hat oft nichts mit objektiven Mängeln zu tun. Aber es hinterlässt den Eindruck

des Unterlegen vollständig? Welche Käufergruppen kommen in Betracht? Das Erstellen des Exposé, das Antworten von Anfragen, Bezeichnungstermine und die Vertragverhandlungen nehmen zudem viel Zeit und oft noch mehr Geduld in Anspruch. Die entscheidende Frage sollte nicht klappt kann ich mir ja immer noch Hilfe holen“. Doch Fehler beim Immobilienverkauf werden so und hier bestraft und können richtig teuer werden. Ein erfahrener, professioneller und engagierter Makler ist in der Regel „sein Geld wert“. Er „refinanziert“ sich durch den erzielten Kaufpreis quasi selbst und spart zudem noch Zeit und Nerven. Wir von Hegerich Immobilien beraten Sie gerne, wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten.

falsch informiert worden zu sein. Eine schlechte Ausgangsposition für einen erfolgreichen Abschluss. Tipp: Schildern Sie Ihre Immobilie so neutral wie möglich! Vermeiden Sie Superlativ- und subjektive Einschätzungen. Was für einen schön ist, muss noch lange nicht den eigenen Geschmack eines anderen entsprechen. FEHLER NR. 3 Falsche Preisentscheidungen
Immobilien sind sehr individuell. Das macht es schwer ihren Wert zu bestimmen. Beim Verkauf von Bestandsimmobilien richtet sich der erzielbare Preis allein nach der Nachfrage am Markt, und die kann zwischen verschiedenen Lagen, verschiedenen Immobilienarten und dem Zeitpunkt des Verkaufes sehr unterschiedlich sein. Den richtigen Angebotspreis festzulegen ist einer der wichtigsten Punkte in der Vorbereitung des Immobilienverkaufes. Liegt der Preis zu niedrig, verschrenken Sie Geld. Liegt Ihre Vorstellung zu hoch, verprellen Sie Kaufinteressenten. Eine ausführliche Marktanalyse ist hier unerlässlich! Orientieren Sie sich an den Angeboten der Konkurrenz, holen Sie Daten über bereits verkaufte Objekte ein und vergleichen Sie genau. Fehler 4 - 6???



Peter Hegerich - Geschäftsführender Gesellschafter Hegerich Immobilien GmbH
Der häufigste Fehler beim privaten Immobilienverkauf ist, dass sich Immobilienbesitzer zu spät stellen in Betracht? Das Erstellen des Exposé, das Antworten von Anfragen, Bezeichnungstermine und die Vertragverhandlungen nehmen zudem viel Zeit und oft noch mehr Geduld in Anspruch. Die entscheidende Frage sollte nicht klappt kann ich mir ja immer noch Hilfe holen“. Doch Fehler beim Immobilienverkauf werden so und hier bestraft und können richtig teuer werden. Ein erfahrener, professioneller und engagierter Makler ist in der Regel „sein Geld wert“. Er „refinanziert“ sich durch den erzielten Kaufpreis quasi selbst und spart zudem noch Zeit und Nerven. Wir von Hegerich Immobilien beraten Sie gerne, wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten.

Matthias Wandl - rimaldi.de - Die Immobilienprofis, Telefon 089/37 41 2333, matthias.wandl@rimaldi.de
Die 6 häufigsten Fehler beim Immobilienverkauf haben wir schon des Öfteren aufgelistet - 3 davon lesen Sie jetzt:
FEHLER NR. 1 Mangelnde Planung
Häufig machen sich private Immobilienverkäufer nur wenige Gedanken über den eigentlichen Verkaufsprozess bevor sie das eigene Haus oder die eigene Wohnung an den Markt bringen. Dabei handelt es sich beim Immobilienverkauf um einen Vorgang von großer finanzieller Tragweite. Vermeiden sie daher „einfach mal einen Versuch“ zu starten, sondern planen Sie den Verkauf Ihrer Immobilie detailliert.
FEHLER NR. 2 Falsche Hoffnungen wecken
Sie haben Ihre Immobilie sicherlich immer gut gepflegt. Im Laufe der Jahre haben Sie Zeit, Geld und Herzblut investiert, und Ihr Haus oder Ihre Wohnung ganz nach Ihrem persönlichen Geschmack gestaltet. Verkäufer neigen oft dazu, in der Werbung oder am Telefon das Verkaufsobjekt in glühenden Farben zu schildern, und schaffen so beim Interessenten oft falsche Vorstellungen über die Einrichtung oder den Zustand des Objektes. Geschmäcker sind nun einmal verschieden, und wenn der Interessent erst einmal ein Bild im Kopf hat, das mit der Realität nicht im Einklang steht, wird er bei der Besichtigung enttäuscht sein. Das hat oft nichts mit objektiven Mängeln zu tun. Aber es hinterlässt den Eindruck

Sabine Neis - Vertriebsleiterin RSI Immobilien, Telefon 089/178 78 6330, vertrieb@rsi-immobilien.de
Hier unsere Tipps bzw. Denkanstöße, welche bei Nichtbeachtung häufige Fehlerquellen im privaten Immobilienverkauf bedeuten: Sind Sie sich sicher, der Kaufpreis der Immobilie bzw. des Grundstückes richtig angesetzt zu haben? Haben Sie zur Wertmittlung einen Gutachter beauftragt? Haben Sie Ihre Expos-Unterlagen schlüssig, vollständig und übersichtlich aufbereitet? Welche Telefonnummern geben Sie an „m. Telefonator?“ zu vermeiden? Haben Sie zeitaufwendige Einzel-Besichtigungen eingeplant? Wurde eine professionelle Fotosangabe beauftragt? Haben Sie Ihr Zuhause auf Besucher vorbereitet (Reinigung, Ordnung, Diebstahl) bzw. Ihr Grundstück „gesichert“? Kennen Sie das maximale Baurecht? Sind Sie verhandlungsgesicher gegenüber professionellen Bauträgern? Können Sie ernsthafte Interessenten von Schwätzern und Betrügn unterscheiden? Sind Sie auf unliebsame Worte manch eines Interessenten vorberei-

tet? Können Sie mit „Basar“-Angeboten umgehen? Sind Sie mit dem materiell Interessenten umgehen? Sind Sie auf kurzfristige Terminabsagen gefasst und vorbereitet? Kennen Sie sich gut mit dem Vertragswesen und allen wesentlichen vertragsrelevanten Informationen/Unterlagen aus? Kennen Sie ein gutes Notariat? Haben Sie eine sichere und ausreichende Bonitätsprüfung des Kaufinteressenten vorgenommen? Sind Sie darauf gefasst, dass Ihr Kunde beim. Notar neue Preisverhandlungen eingeleitet? Einer der häufigsten Fehler beim geplanten Verkauf kann die „Nichtbeauftragung“ eines Maklers sein. Sie haben Fragen? Wir beraten Sie gerne - kompetent, unverbindlich, kostenfrei.

Ingo Gerschauer - Geschäftsführer und Inhaber der Gerschauer GmbH, Telefon 089/7498 30 - 0, mail@gerschauer.de
Der Kardinalfehler ist, eben keinen Fachmann einzuschalten, sondern zu versuchen, die Sache allein zu stemmen. Immerhin geht es hier im Regellfall um gewaltige Summen und Vermögenswerte. Zudem sollten Sie bedenken, gerade in heutigen Zeiten, das Sie überhaupt nicht wissen, wen Sie sich da als potentiellen Kunden ins Haus oder in die Wohnung holen. Und „Touristen“, die sich zur Nachbarnberatung in der Gegend umherdrehen, für die Herkunft ihrer Möbel interessieren, als für Ihre Immobilie, bringen Sie nicht wirklich weiter. Genauso wenig, wie die 5-köpfige Familie, die nur schauen kommt, ob ihre 2-Zimmer-Wohnung nicht doch groß genug ist. Unsere Kaufinteressenten sind durch die Bank identifiziert. Des weiteren bieten die meisten Verkäufer Ihre Immobilie nur auf einem Portal an. Die Nutzung aller wichtigen Portal- plus der eigenen vorkemerkten Kunden gegen eine weit höhere Anzahl an Interessenten, was zu einem kürzerem Verkaufszeitraum und zu einem höheren effektiven Kaufpreis führt. Auch die fotografische Darstellung der Immobilie, die Entscheidung mit oder ohne Homestaging, die Gesamtdarstellung im Exposé, das werbwerk-möglicheweise unter Wert veräußert werden muss.

Joseline Harböck - Dipl. Betriebswirtin (FH), Verkauf Wohnimmobilien, Rohrer Immobilien GmbH, Telefon 089/545304-0, info@rohrer-immobilien.de
Unterschätzt wird auch, wie wichtig ausführliche Vorgespräche sind, um herauszufinden ob der Interessent wirklich für die Immobilie in Frage kommt. Die Abstimmung und Durchführung von Besichtigungsterminen ist mit einem sehr hohen zeitlichen Aufwand verbunden, der für Verkäufer neben ihrer Arbeit kaum durchführbar ist. Haben die passenden Interessenten die Immobilie besichtigt, kommt es oft zu Preisverhandlungen. Der Immobilienprofi kennt die Argumente der Interessenten und kann damit entsprechend umgehen. Dadurch ergibt sich eine sachlichere Ebene der Verhandlung, was durch die Einbindung eines neutralen Maklers nicht emotional belastet.

Thomas Aigner - Geschäftsführer und Inhaber der Aigner Immobilien GmbH, Telefon 089/178 87 87 - 0, info@aigner-immobilien.de
Ganz ehrlich! Der häufigste Fehler ist, KEINEN professionellen Immobilienmakler zu beauftragen, zu glauben, dass man besser verkaufen als erfahrene Profis. Wir haben in den letzten 12 Monaten über 1.160 Immobilien im Vertrieb gehabt. Das sind durchschnittlich über 22 Objekte pro Woche. Diesen Know-how-Vorsprung - bei uns sind es über 25 Jahre Immobilienvertrieb - hoch doch kein Privatverkäufer ein, der vielleicht zweimal im Leben eine Immobilie verkauft. Ein teurer Fehler ist es, sich mit dem ganzen Unfearheiten in den Markt zu stürzen. Man glaubt, man spart sich Geld, wird aber feststellen, dass es nicht so ist, dass sich - bei

aller Nachfrage am Markt - Immobilien eben nicht wie von selbst verkaufen. Sollte das der Fall sein, kann man hier sicher sein, dass man sich im Preis versätzt hat. Wenn man die Sache, bei der es immerhin um sehr viel Geld geht, unprofessionell angeht, zieht man oft den Kürzen. Man geht ja auch nicht ohne Anwalt zur Sache. Für alles gibt es Fachleute. Beim Verkauf von Immobilien sind es eben etablierte Makler, die ihr Geschäft verstehen und den Verkäufer deutlich mehr einbringen, als sie kosten.

gelingen dem Profi weit besser, als dem privaten Anbeser. Entscheidend für die Erzielung des optimalen Kaufpreises ist der richtige Angebotspreis. Untersuchungen haben ergeben, dass ein zu hoher Angebotspreis letztendlich zu einem niedrigeren Angebotspreis der Duas-Verkaufers mehr verlängert. Dem Eigentümer fehlt außerdem die notwendige Distanz zur Immobilie. Emotionen spielen hier einersets eine Rolle. Andererseits nehmen Eigentümer selbstgenutzter Immobilien häufig die kleinen Mängel, die vorhanden sind, gar nicht wahr, oder bewerten eigene handwerkliche Leistungen und Zusatzaustattungen über. Unberücksichtigt gelassen wird dafür aber häufig, die Möglichkeiten von Zu-, An- und Ausbau sowie die generell vorhandene Baureisene, da ein Fachmann zusammen, mehr der sichereren, erfolgsorientiertere und erzielt zuletzt auch den besseren Verkaufserlös in schnellerem Zeitraum

