

Immo-Angebote

Familienraum in Solln!



Moderne Stadthäuser
in ruhiger Lage, Petersenstraße 8.

- 175 m² Wfl. / 225 m² Nfl.
- Ca. 200 m² Grund
- Perfekter Grundriss aller Räume
- Umfangreiche Elektroausstattung
- Moderne Luft-Wasser-Wärmepumpe
- Hochwertige Parkettböden
- Fußbodenheizung
- Elektrische Rollläden im EG
- Moderne sanitäre Ausstattung
- Rohbau fertiggestellt
- Fertigstellung bis 9/2017
- Energieausweis in Erstellung

€ 1.095.000,- (keine Käuferprovision)



Telefon 8999 6650 oder
Mobil 0172/8 31 6297
www.wohnundhausbau.de



Jetzt gibt's was auf die Ohren! Werbe-Spiegel · Fürstenrieder Straße 9 · 089 / 54 65 55
Sendlinger Anzeiger · Luise-Kieselbach-Platz 31 · 089/45 24 36 40



Ticket-Service

Werbe-Spiegel · Fürstenrieder Straße 9 · 089 / 54 65 55
Sendlinger Anzeiger · Luise-Kieselbach-Platz 31 · 089/45 24 36 40

Unsere Münchner Wochenanzeiger

Selbstverkauf oder Makler? Was ist der beste Weg

Fritz Stelzer · Geschäftsführender Gesellschafter der Immosmart GmbH,
Telefon 089/30 90 88 38-0, fritz.stelzer@immosmart.com



Heute können Immobilienverkäufer gerade in Städten wie München nie da gewesen Verkaufserlöse erzielen. In den letzten Jahren ist durch entsprechende Internet-Portale die (gefühlte) Transparenz der Angebote und erzielbarer Preise für Immobilienbesitzer stark gestiegen. Selbstverkäufer finden in entsprechenden Foren manigfaltige Beiträge, die „den Immobilienverkauf erläutern und erklären. Um sein Objektangebot zu inserieren und mögliche Käufer zu finden, bieten sich Internetportale, soziale Medien aber auch das engere und weitere persönliche Umfeld an. Die Vorteile der Beauftragung eines Maklers liegen in spezielleren Kompetenzen, die er für den Verkauf einer Immobilie mitbringt: Es benötigt ein ausgeprägtes und tiefes Fach- und Marktwissen und auch eine Portion Bauchgefühl, um den maximalen Verkaufserlös zu ermitteln. Die reine Internetrecherche reicht nicht aus. Auch kennt ein Profi die für die Vorbereitung eines Verkaufs benötigten und rechtlich geforderten Unterlagen. Ein guter Makler weiß, wie sich die Im-

Matthias Wandl · rimaldi.de - Die Immobilienprofis,
Telefon 089/37 41 23 33, matthias.wandl@rimaldi.de



Nachdem sich am Münchner Immobilien Markt etliche Privatverkäufer versuchen, kann ich hier tatsächlich meine persönlichen Erfahrungen wiedergeben. Natürlich ist es reizvoll, bei der momentanen Marktsituation, den Versuch zu starten, die Wohnung ohne professionelle Hilfe zu verkaufen. Meist wird die für den Käufer ersparte Courtage leider auf den Kaufpreis aufgeschlagen, so dass keinerlei Wertschöpfung für den Käufer entsteht und die Immobilie am Markt, da überverteuert vielleicht feilgeboten wird wie Sauerbier. Im Besten Falle wird dann der Kaufpreis willkürlich reduziert! Aber wie weit, was ist der tatsächliche Marktpreis? Wo ist hier die professionelle Einschätzung? Hier wird unter Umständen Vermögen verbrannt. Außerdem wir der Zeitaufwand für eine professionelle Vermarktung einer Immobilie vielfach unterschätzt. Ein professioneller Makler schafft alle Voraussetzungen, damit die Immobilie schnellstmöglich zum bestmöglichen Preis verkauft wird. Auch hier zeigt die Erfahrung, dass die Profiangebote tatsächlich einen höheren Verkaufspreis erzielen, als die meisten Privatverkäufe! Man beginnt also mit einer Marktanalyse, einer Bewertung mittels Vergleichsangeboten, mit der Auf-

Uwe Diner · Zertifizierter Immobilienkaufmann (IHK) bei Rohrer Immobilien,
Telefon 089/5 43 04-0, info@rohrer-immobilien.de



Vorweggenommen: Eine „gute“ Immobilie verkauft man nicht, denn sie ist nach wie vor mit die beste Art seine finanziellen Mittel sicher anzulegen. Trotzdem gibt es Lebenssituationen in denen man eine Immobilie verkaufen will oder muss. Dann stellt man sich häufig die Frage: „Kann ich den Verkauf selbst abwickeln?“ oder „Soll ich auf die Hilfe eines Maklerunternehmens zurückgreifen?“ Da eine Immobilie meist den größten Besitz eines Menschen darstellt, ist es unerheblich ob der Verkauf privat oder über einen Makler erfolgt. Das Wichtigste ist sich im Vorfeld umfassend über die Chancen, aber auch möglichen Risiken beider Varianten zu informieren, damit man am Ende nicht über die Folgen verwundert oder enttäuscht ist. „Hand aufs Herz“: Viele private Immobilienverkäufer haben nur eine vage Ahnung, was sie bei einem Verkauf tatsächlich erwartet. Wenn Sie einen Privatverkauf planen sollten Sie daher folgende Fragen beantworten können: Weiß ich wie der Immobilienmarkt funktioniert? Weiß ich was die eigene Immobilie tatsächlich wert ist? Wie platziere ich meine Immobilie erfolgreich am Markt?

Laurenz Breyer · Bereichsleiter Süd
bei der PlanetHome Group GmbH, Telefon 089/7 67 74-0, info@planethome.com



„In Zeiten wie diesen verkaufen sich Häuser und Wohnungen doch wie von selbst!“ Auf den ersten Blick mag diese Behauptung richtig erscheinen. Doch beim Verkauf einer Immobilie, die ja meist das größte monetäre Gut ist, das man besitzt, sind Knowhow, Planung und Strategie unbedingt erforderlich. Unerfahrene Verkäufer sind – gerade in der aktuellen Lage – gut beraten, sich einem kompetenten und engagierten Immobilienberater anzuvertrauen. Dieser ermittelt im ersten Schritt den objektiven Marktwert anhand eines qualitativ hochwertigen Immobilienchecks, den wir unseren Kunden kostenlos anbieten. Zusammen mit dem Eigentümer erarbeitet der Makler den potenziellen Angebotspreis, entwickelt eine individuell zugeschnittene Ver-

Diese Ratschläge sind allgemein gehalten. Kaufinteressenten sollten sich unbedingt an dieser Stelle eine Immobilienfrage. Info unter: immobilienmarkt@muenchenweit.de,

Mietgesuche

Vater sucht 1-2-Zi-Wohnung!
Für mich und meinen Sohn, der mich an Wochenenden besucht, suche ich eine Wohnung im Münchner S-Bahn-Bereich. Festanstellung vorhanden. Miete +/- 600,- €. Telefon: 0151/12690948

Su. kl. 1-Zi.-WHG, leer od. teilmöbl., Tel. 0151/24924910

2-Zimmerwohnung gesucht Pullacher, 40 Jahre, NR ohne Haustiere, sucht 2-Zi.-Wohnung warm bis 850,- € in Pullach, München und Umland, ab sofort Telefon 089/21088408

Wir suchen in Neuhausen 3 - 4 Zi., Altbau, germe mit Balkon, nettes Paar, Tel. 0170/1817781

Paar (33) sucht ruhige, helle, 3-Zi.-Whg. m. Blk. in MUC/Umland/Süd-Ost, Tel. 0173/8504289

Beamtin 52, dt., NR, 1 Katze, sucht 2-Zi.-Whg., BV, Bk, KM ca. 600/50 m², Mü. Ost + Umgebung, gute öffentl. Verkehrsanbindung. ab 3/17 Tel. 0151/50455584

Zuverl. freundl. Dame, 55 J., NR su. sehrünst. 2-Zi.-Whg. ca. 50 m² m. Blk. ruh. Lage. Tel. 089/ 2730205

Beamtin a. LZ, 33, NR + Hund (tagsü. m. i. d. Arb.) u. ruhige 2-3 Zi.-Whg. ab 50 m², in Neubibg / Hohenbr. / Grasbr. / Harl. / Trudering o.ä. Nur seriöse Angebote bis 900,- € oder KP 230.000,- €. Tel. 0172/7057723 oder Abds. 089 / 85636041

Beamten-Rentnerhepaar sucht 2,5-3-Zi.-Whg. in der Maxvorstadt. Chiffre 1147463 Mü. Wochenanzeiger, Moosacher Str. 58, 80809 Mü.

Wir suchen Wohnungen/Häuser für vorgem./geprüfte Kunden. Ohne Provision für Vermietet info@annaimmo.de/08931852450

1-2-Zi.-Whg., germe möbl. od. teilmöbl., ab 1.3. für 1 Jahr gesucht. USh, Münchner-Norden bevorzugt. Tel. 0172/1098088

Kl. Familie (3) sucht EFH m. ELW 2-Zi.-Whg. m. Bk. in MUC/Umland/Süd-Ost, Tel. 0173/8504289

Ruhiger Geschäftsführer sucht dringend ab sofort 2-3-Zi.-Whg. in Schwabing oder Maxvorstadt. Gerne mit Bk. und/oder Stellplatz. 0175/2040725

Lagerflächen
Mü.-Nord, Kleinlager, 6-25 m², trocken, 3,20 m Höhe, ab 70,- € + MwSt, u. Priv., Tel. 0172/8171626

Abkürzungen im Immobilien- und Mietmarkt			
Wir beraten Sie gerne unter Telefon 089/546 55-210			
Art des Energieausweises:	Nahwärme	HZG NW	
Energiebedarfsausweis	EA-B	Polletheizung	HZG Pellet
Energieverbrauchsausweis	EA-V	Solarheizung	HZG Solar
Energieträger der Heizung/HZG			
Blockheizkraftwerk	HZG BHKW	Strom	HZG S
Erdgas	HZG Gas	Wärmelieferung	HZG WL
Erdgas leicht	HZG EGL		
Erdgas schwer	HZG EGS		
Erdwärme	HZG EW		
Erneuerbare Energieträger	HZG EE		
Fernwärme	HZG FW		
Fernwärme Dampf	HZG FWD		
Flüssiggas	HZG FS		
Heizöl	HZG Öl		
Holz	HZG Holz		
Holz Hackschnitzel	HZG HSchn.		
Kohle	HZG K		
Luftwärmepumpe	HZG LWP		

Weitere Abkürzungen zum Energieausweis:
 Baujahr lt. Energiepass Bj. (EA)
 EEK A+ bis EEK H
 Endenergiebedarf für Wärme EB-W
 Endenergieverbrauch für Wärme EV-W
 Endenergiebedarf für Strom EB-S
 Endenergieverbrauch für Strom EV-S

Wochenanzeiger Medien GmbH
Fürstenrieder Straße 7-11, 80687 München
Tel. 089/546 55-210
immobilienmarkt@muenchenweit.de

Mietangebote Gewerberäume

Halle mit Büros - München-Nord, 400, 800, 1.200 m² für Einzelhandel, Großhandel, Verkauf, Vertrieb, Service, Produktion, provisionsfrei, T. 0151/17205050

Massagestudio in Moosach zu vermieten. Tel. 0176/80837085

Laedengeschäft ca. 60 m² Boschstr. 1.2. zu verm. MM 720,-€ + HK. Tel. 089/7853389

Mietangebote

Einliegerwohnung möbliert, München-Allach, Erstbezug für eine Person, Wohnen-Schlafen-Küche-Bad. Extra Eingang 48 m², 950,- € incl allem. Sofort bezugsbereit. Anfragen bitte per E-Mail an: Filare@gmx.net

Möbl. Zimmer an Wochenendheimft. in Neuhausen, 320,- € 1 MM KT, Telefon: 0162/6304816

Lager ca. 110 m², 3 Räume+OG in Karlsruhe. Tel. 0172/4182756

Hübsche 2-Zi.-Whg., ruhig im Grünen, in Pasing, 58 m², Terr. mit eig. Gartenanteil, Eichenparkett, kompl. EBK, Kü./Fe., Badewanne, 870,- € + TG 50,- € + NK, 3 MM KT, 177 kWh/(m²a), Zentral-Hzg., an solv. NR, von privat an privat ab sofort zu vermieten, Tel. 0170/4183428, 089/705642

Sendling 2,5-Zi.-Wohnung, EG, 54,13 m², U-Bahn-Nähe, zentral gelegen, WM 942,82 € zu verm. E-mail: s.estner@hotmail.de

Möbl.-Zi., Unterm. 0174/4582415

Oberschleißheim 4,5 Zi., ca. 124 m² + DT ca. 48 m², 3 Min. S-Bahn, verkehrsgünstig, Gas-Etagen-Hzg., TG ab 1.2. zu vermieten, prov.frei. € 1.600,- + NK/KT, Tel. 089/751242

Architekten-Villa - Denkingen (LL) Bj. 2016, 380 m² W-/Nfl., 626 m² Grd., 9 Zi., 3 Bäder, 3 Eingänge, 1-2 Fam. od. Teilgewerbe, Gas, EnBA 58 kWh/ruhig, kompl. FBH, EBK, € 1,19 Mio. steg-immno.de, Tel. 089/13939091

Excl. 3-Zi.-Dachterr-Whg. am Pilsensee/Seefeld, 5 Min. zum See + S8, Bez. sof., 102 m² Wfl., EA-V, HZG-Gas, Bj. 1999, EV-W 94,7 kWh/m², € 1.490,- + NK + KT, Tel. 0171/7782788

Süßes kl. Haus m. Garten, Bj 56, in Ottobrunn (8 Zi.) EG: 4-Zi. inkl. EBK + Bad/WC, DG: 4-Zi. inkl. EBK, gr. Gge, teilmöbliert, 1600,- € + NK. O.Seitz Tel. 0175/2253905

Sauerlach: moderne, großzügige DHH mit Ortsrandlage, Wfl. 190m²; Grundstück 411m²; 2450,- € + NK + KT, ab sof. Elisa3663@web.de. Tel. 0160 / 94976674

Neuperlach, App. 31 m², möbl., 1 Pers, NR, frei, 089/6750800 AB

Lager ca. 110 m², 3 Räume+OG in Karlsruhe. Tel. 0172/4182756



Immobilienexperten

zum maximalen Verkaufserlös meiner Immobilie?

Ingo Gerschläuer · Geschäftsführer und Inhaber der Gerschläuer GmbH,
Telefon 089/74 98 30 - 0, mail@gerschlaeuer.de



„Selbstverständlich mit Makler“, sagt der Makler! Aber hält das auch der kritischen Überprüfung stand – wir sind der Ansicht: Ja, unbedingt! Vorausgesetzt, er hat das berufliche Know-How und die wirtschaftliche Basis dazu. Freizeit-, Hobby- und Küchenbankmakler erfüllen diese Voraussetzungen natürlich nicht. Der professionelle und kompetente Immobilienmakler hingegen schon. Dies beginnt bereits mit der realistischen Preisfindung. Auch in Höchstpreisphasen, wie gerade eben, wird nicht jeder Kaufpreis kritisch akzeptiert. Analysen haben erwiesen, dass eine zu lange Vermarktungsdauer, bei zu hohem Preis, im Endeffekt einen geringeren Preis erbringen kann, als ursprünglich möglich gewesen wäre. Die Differenz kann bis zu 25 % betragen. Die Vermarktung des Profis spricht zudem wesentlich mehr Interessenten an, inseriert er eben nicht nur auf einem Portal im Internet, sondern auf allen wichtigen. Darüber hinaus nutzt er parallel immer noch Printmedien. Häufig erbringt auch die Selektion der bestehenden Kundendaten bereits den einen, richtigen Käufer. Zudem besichtigt der Makler nur mit Interessenten, die wirklich die angebotene Immobilie in Frage kommen und er hat deren persönlichen Daten im Vorfeld ermittelt. Bei der Privatinitiative weiß man nie, wer wirklich ins Haus kommt! Der Makler ist zudem erfahren, verfügt über professionell geschultes Verhandlungsgeschick, besitzt baurechtliche und vertragsrechtliche Kompetenz und hilft Klippen vermeiden, die für den Eigentümer teuer werden können (Stichwort Energieausweis und die bußgeldbewehrten und abmahnbedrohten Vorschriften dazu). Außerdem kann er die aktuellen Schwierigkeiten bei der Finanzierung (Stichwort: Wohnimmobilienkreditrichtlinie, in Kraft seit 21. März 2016) realistisch einschätzen und den Verkäufer davor bewahren, den falschen Käufer zu bevorzugen. Last not least ein ganz wichtiger Punkt: bei allem handelt der Makler von einer professionellen Werte aus und ist nicht, wie der Verkäufer so häufig, emotional involviert. Das wirkt sich sehr positiv für alle Beteiligten und preisoptimierend aus. Somit ist der Verkauf mit Makler nicht nur, zeitsparender, bequemer, schneller und sicherer, sondern erbringt fast immer auch den höheren Verkaufserlös. Fragen Sie uns: Bestnote im Capital-Maklerkompass 2016!

Peter Hegerich
Geschäftsführender Gesellschafter Hegerich Immobilien GmbH
Telefon 089/23 06 96 20, info@hegerich-immobilien.de



Die Frage ist aus meiner Sicht eine rhetorische Frage. Selbstverständlich ist ein professioneller Immobilienmakler der beste Weg zum maximalen Verkaufserlös einer Immobilie. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Oder warum ist ein Schreinermeister in seinem Fach besser, als ein Gelegenheits-Heimwerker? Und warum gelingt einem gelernten Koch raffinierte Gerichte schneller und häufiger, als dem Hobby-Küchenchef? Es geht stets um eine solide Ausbildung und das damit verbundene Grundlagenwissen, um das passende „Rüstzeug“, um die Erfahrung und nicht zuletzt um die tägliche Routine. Die meisten Menschen verkaufen eine Immobilie einmal, vielleicht zweimal in ihrem Leben – wir beschäftigen uns jeden Tag damit. Deshalb ist auch der „maximalen Verkaufserlös“ bei Weitem nicht der Einzige und wahrscheinlich auch gar nicht der größte Vorteil eines professionellen Maklers. Ein guter Makler erzielt für seinen Kunden nicht nur den besten Verkaufspreis, sondern spart ihm überdies noch Zeit und Nerven. Das beginnt bei der professionellen Aufbereitung des Objekts, zieht sich über das Handling der Anfragen und Besichtigungstermine und endet bei der sicheren rechtlichen Abwicklung der Verhandlungen und des Verkaufs an sich. Beim Immobilienverkauf geht es um zu viel Geld, um sich Fehler leisten zu können. Wir von Hegerich Immobilien beraten Sie gerne!

immer persönlich beraten lassen. Jeden Monat beantworten unsere Experten Telefon 0 89/5 46 55-210 oder Fax 0 89/5 46 55-186.

Thomas Aigner · Geschäftsführer und Inhaber der Aigner Immobilien GmbH,
Telefon 089/17 87 87 - 0, info@aigner-immobilien.de



„Die Entscheidung, das Haus oder die Wohnung zu verkaufen, fällt oft nicht leicht. Um sich Kosten zu sparen, versuchen viele Eigentümer selbst ihr Glück. Aber es gibt dabei etliche Fallstricke zu beachten, die wir als Immobilienprofi kennen und bereits im Vorfeld aus dem Weg räumen. Es beginnt schon mit dem Wert: Kennt der Privatverkäufer den Marktwert für seine Immobilie, ist der gewünschte Verkaufspreis realistisch und erzielbar? Wer sein Objekt gut verkaufen möchte, muss es auch ideal vermarkten: Das fängt bei den Fotos an und hört mit der Besichtigung vor Ort auf. Ohne Anzeigen (in Zeitungen oder Online-Portalen) und aussagekräftiges Exposé wird es schwierig, auch das schönste Haus in guter Lage in einem angemessenen Zeitraum

Sabrina Nees · Vertriebsleitung RSI Immobilien,
Telefon 089/11 78 76 83 50, vertrieb@rsi-immobilien.de



Wir würden unserem Berufsstand nicht gerecht werden, wenn wir nicht der Ansicht wären, dass Sie bei dem Verkauf Ihres Grundstückes oder Ihrer Immobilie natürlich den maximalen Verkaufserlös über uns als Makler erzielen. Wobei wir dringend davon abraten, die Dollarzeichen schon im Vorfeld in den Augen zu sehen, bevor nicht das Grundstück oder die Immobilie fachmännisch und objektbezogen bewertet wurde. Nur weil der Münchner Markt sich schnell dreht, die Begehrtheit nach Immobilien und Grundstücken groß ist und die Preise kontinuierlich steigen, heißt es nicht automatisch, dass „Alles und Jedes“ gut und teuer verkauft werden kann. Getreu dem Spruch: „Man kann aus einem Ackergaul kein Rennpferd machen“ prüfen in der Regel auch potentielle Kaufinteressenten mittlerweile sehr genau und akribisch das Objekt der Begierde auf Herz und Nieren. Das kann für Sie als Privatverkäufer und Anbieter zu schnellem Unmut und vor allem zu nervenaufreibenden und zeitaufwändigen Gesprächen führen. Ein vertrauensvoller und seriöser Makler als Vermittler an Ihrer Seite, wird Ihnen im Vorfeld Ihr Grundstück oder Ihre Immobilie marktgerecht bewerten, diesen Preis für Sie durchsetzen und für Sie in die „Gesprächs- und Verhandlungsschlacht“ treten. Gibt es nur wenige Interessenten für Ihr