

GARANTIERT INFORMIERT

Wir sind als regionale Experten auch bei Ihnen vor Ort: www.garant-immo.de/standorte

AUSGABE 01-2015

▶ EDITORIAL Chefsache

Liebe Leserinnen und Leser von GARANTIERT INFORMIERT,



Foto: © Garant Immobilien

Hans Moser Gründer und Inhaber von GARANT Immobilien.

ich begrüße Sie herzlich zur ersten Ausgabe der Kundenzeitschrift von GARANT Immobilien.

Als größtes inhabergeführtes Immobilienmaklerunternehmen in Süddeutschland ist es uns wichtig, mit unseren Kunden in Kontakt zu bleiben und Ihnen dabei Informationen und Neuigkeiten rund um das Thema Immobilien zur Verfügung zu stellen. Über Rückmeldungen zu unserer Kundenzeitschrift sowie auch zu unserer Maklertätigkeit würden wir uns sehr freuen.

Dabei ist uns Lob genauso wichtig wie Kritik. Im Sinne unserer Kunden versuchen wir dieses Feedback dazu zu nutzen uns ständig zu verbessern.

Der Verkauf und die Vermietung von Immobilien ist in letzter Zeit durch verschiedene Gesetze, Verordnungen und die Rechtsprechung komplizierter und auch bürokratischer geworden und birgt vielseitige Risiken für Rechtsstreitigkeiten.

Beispiele hierzu sind u.a. die marktgerechte Bewertung von Immobilien anhand aktueller Vorschriften, die Erstellung von Energieausweisen und die korrekte Bewertung mit den wichtigsten Energiekennwerten, die Verbraucherbelehrung über das Widerrufsrecht oder auch die Identifikationspflichten von Immobilienkäufern im Rahmen des Geldwäschegesetzes.

Auch die Vermietung von Immobilien wurde mit der Berechnung ortsüblicher Mieten im Rahmen der Mietpreisbremse, der Maklerbeauftragung im Rahmen des Bestellerprinzips oder auch der Erstellung rechtssicherer Mietverträge durch die aktuelle Rechtsprechung erschwert.

GARANT hat für alle Themen kundenorientierte und gesetzeskonforme Lösungen erarbeitet. Gerne beraten wir Sie zu allen Themen rund um den Verkauf und die Vermietung von Immobilien und wünschen Ihnen zunächst viel Spaß beim Lesen von GARANTIERT INFORMIERT.

Ihr Hans Moser

▶ INFOS in Kürze

Neues Mietrecht

Das sogenannte Bestellerprinzip für Maklerleistungen im Bereich Vermietung ist beschlossen und gilt seit Juni 2015. Die Maklerprovision zahlt jetzt derjenige, der den Makler beauftragt hat. In der Praxis wird das meist der Vermieter sein. Wohnungsvermittlungsverträge müssen künftig schriftlich abgeschlossen werden.

GARANT Immobilien, als exklusiver Partner der Vermieterschutzkartei Deutschland, bietet Vermietern ein maßgeschneidertes Vermietungspaket an, welches eine schnellstmögliche Vermietung und bestmöglich abgesicherte Mieteinnahmen garantiert.

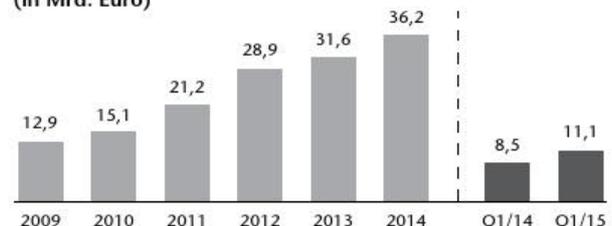
Dies umfasst neben der kompletten Abwicklung der Werbung, Besichtigungen mit ausgewählten Interessenten, rechtssicheren Mietvertragsgestaltung und Objektübergabe auch die Bonitätsprüfung der Interessenten, zwölf Monate Mietausfall- und Sachschadenversicherung sowie zwölf Monate kostenfreie Nachvermietung bei der Kündigung des Mieters.

Enorme Zunahme der Immobilienfinanzierungen

Die Finanzierungsinstitute freuen sich über neue Rekorde. Im ersten Quartal 2015 stiegen die Transaktionsvolumen einiger Anbieter um über 30 Prozent. Einige erreichten damit das beste Ergebnis aller Zeiten. Den größten Anteil an diesen Steigerungen hatte der Bereich Immobilienfinanzierungen mit einer Zuwachsrate von bis zu 40 Prozent. Dazu trugen hauptsächlich die außergewöhnlich niedrigen Zinsen bei. Auch das Volumen im Bereich Bausparen stieg zweistellig, ebenso der Bereich Ratenkredite. Unabhängige Finanzierungsvermittler können dabei oftmals wesentlich bessere Konditionen erzielen als die Hausbank.

Transaktionsvolumen von Finanzprodukten

(in Mrd. Euro)



Quelle: Europace AG

Am liebsten frisch renoviert

Foto: © HARO, BHW Pressedienst



Die rechtssichere Mietvertragsgestaltung wird durch ständige Änderungen der Rechtsprechung für private Vermieter erheblich erschwert.

Schönheitsreparaturen in Mietwohnungen waren oft Anlass für Streitigkeiten. Klauseln in Mietverträgen sollten regeln, wer wann welche Arbeiten ausführt oder die Kosten dafür trägt. Zwei aktuelle Urteile des Bundesgerichtshofes bringen jetzt mehr Klarheit (BGH VIII ZR 185/14 und BGH VIII ZR 242/13) in die Sache: Renovierungsverpflichtungen können nicht mehr per Mietvertrag auf Mieter übertragen werden, denen eine unrenovierte Wohnung übergeben wurde, und eine Quotenklausel, nach der Mieter verpflichtet werden, anteilige Renovierungskosten zu zahlen, ist grundsätzlich unwirksam. Vermieter haben gleich zwei Vorteile, wenn sie Wohnungen nur noch renoviert anbieten: Sie haben keine Probleme mit der Regelung von Schönheitsreparaturen, und sie finden leichter einen neuen Mieter. Die rechtssichere Mietvertragsgestaltung wird für Vermieter durch ständige Änderungen der Rechtsprechung immer schwerer.

Sommer, Sonne, Grillzeit

Der Sommer weckt die Lebensfreude und ermöglicht auch im gemäßigten Klima Deutschlands Feste unter freiem Himmel. Barbecue und Grillen sind ein verbreitetes Vergnügen – und das obwohl immer mehr Menschen vegetarisch essen. Denn auch für Vegetarier und Veganer gibt es Leckeres für den Grill. Im Garten, auf dem Balkon oder unterwegs beim Wandern. Laut IfD-Allensbach grillen 74 Prozent aller Deutschen gern. Männer haben am Grillen mehr Freude als Frauen und die jüngere und mittlere Generation mehr als die ältere. Grillgerichte und Rauchschwaden sind für Nachbarn aber nicht immer vergnüglich. Sie können sich mit Hilfe zivilrechtlicher Nachbarnschutzvorschriften dagegen wehren. Geringfügige Belästigung muss der Nachbar allerdings tolerieren. Einige Maßnahmen helfen, damit Ärger erst gar nicht aufkommt. So kann statt des Holzkohlegrills ein Elektrogrill verwendet und das Grillgut in Alufolie verpackt werden. Darüber, wie oft Grillfeste veranstaltet werden dürfen, ist die Rechtsprechung uneinheitlich. Das Landgericht Aachen hat das Grillen zweimal im Monat im hinteren Teil des Gartens von 17 bis 22 Uhr 30 erlaubt (14.03.2002, Az. 6 S 2/02). Das Oberlandesgericht Oldenburg hält das Grillen bei beengten räumlichen Verhältnissen viermal im Jahr im Garten bis Mitternacht für hinnehmbar (29.07.2002, Az. 13 U 53/02) und das Amtsgericht Schöneberg entschied, dass auf dem Gelände einer Jugendbildungsstätte 20- bis 25-mal jährlich für je zwei Stunden gegrillt werden darf (2.10.2007, Az. 3 C 14/07). Eine Mietvertragsklausel, die das Grillen auf dem Balkon ganz verbietet, ist zulässig, entschied das Landgericht Essen (Az. 10 S 438/01).

UMWELT: Energieausweis noch längst nicht selbstverständlich

Seit nunmehr einem Jahr müssen Vermieter und Verkäufer Interessenten über den energetischen Zustand des Gebäudes informieren. Dazu sind sie durch das Energieeinsparungsgesetz (EnEG) und die Energieeinsparverordnung (EnEV) verpflichtet. Bereits in Verkaufs- und Vermietungsanzeigen, müssen die wichtigsten Kennwerte aus dem Energieausweis enthalten sein. Verkäufern und Vermietern, die bei einer Vermietung oder einem Verkauf keinen Energieausweis vorlegen können, droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro.

Doch längst nicht bei jeder Besichtigung lag im vergangenen Jahr auch tatsächlich ein Energieausweis aus. Stichproben der DMB-Mietervereine Berlin, München, Hannover und Stuttgart ergaben, dass 75 Prozent der Wohnungsanbieter den Energieausweis nicht wie gesetzlich vorgeschrieben unaufgefordert vorgelegt haben, ein Viertel legte einen Energieausweis erst auf Nachfrage vor, und 50 Prozent machten auch auf Nachfrage keine Angaben zur Energieeffizienz. Die Deutsche Umwelthilfe (DUH) prüfte in einer aktuellen Untersuchung von insgesamt 3.532 Immobilienanzeigen die Umsetzung der Kennzeichnungsvorschrift. Nur bei 1.056 von 1.600 untersuchten Angeboten gewerblicher Anbieter wurde der Endenergiekennwert angegeben, dies entspricht 66 Prozent. Bei den 1.932 geprüften Angeboten privater Vermieter bzw. Verkäufer war die Quote noch niedriger: Nur 279 Angebote bzw. 14 Prozent der privaten Immobilienangebote enthielten die erforderlichen Informationen. Damit liegt die Gesamtquote vorbildlich gekennzeichneten Werbeanzeigen bei 38 Prozent. Der Gesetzgeber erlaubt, dass Immobilien auch ohne Angaben zum Energiebedarf bzw. -verbrauch beworben werden dürfen, wenn der Energieausweis zum Zeitpunkt der Anzeigenschaltung noch nicht vorlag.

Vorkaufsrecht vereitelt

Ein Mieter hat Anspruch auf Schadensersatz, wenn er vor dem Verkauf seiner Wohnung vom Eigentümer nicht über das ihm zustehende Vorkaufsrecht informiert wurde. Die Mitteilung des Verkaufs soll den Mieter in die Lage versetzen, sein Vorkaufsrecht auszuüben. Erhält er die Information aber erst, wenn der Kaufvertrag bereits abgewickelt wurde, könne von ihm nicht verlangt werden, dass er sein Vorkaufsrecht ausübt, obwohl der Kaufvertrag unerfüllbar wäre. Sein Anspruch umfasst seinen entgangenen Gewinn, hier die Differenz zwischen dem Verkehrswert und dem deutlich niedrigeren tatsächlichen Verkaufspreis, zu dem auch der Mieter die Wohnung hätte erwerben können (BGH, 21.01.2015, VIII ZR 51/14).

Zweitlagen hoch im Kurs

Wer sein Geld in Immobilien anlegt, will auf Nummer sicher gehen. Deshalb setzen viele Anleger auf sogenannte Core Immobilien. Das sind Objekte in sehr guten Lagen mit langfristig gebundenen Mietern. Die Nachfrage in den Big Five – Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München – ist entsprechend hoch. Marktkenner berichten bereits von einem Angebotsmangel. Die Anleger haben jetzt die Wahl, entweder ein höheres Risiko zu akzeptieren oder in Zweitlagen auszuweichen. Grundsätzlich gilt aber: Stabile Vermietungsindikatoren mit relativ niedrigen Renditen begründen den langfristigen Erfolg von Immobilieninvestitionen.

Impressum: Grabener Verlag GmbH, Stresemannplatz 4, 24103 Kiel, Fax 0431-5601580, E-Mail: info@grabener-verlag.de, © Grabener Verlag GmbH, Kiel 2015

Redaktion/Foto: Henning J. Grabener v.i.S.d.P., Carl Christopher, Tirza Reneberg, Herausgeber siehe Zeitungskopf

Unterlagen, Texte, Bilder, Quellen: empirica ag, JLL Research Germany, Bethge und Partner, Europace AG, immowelt.de, Karl-Franzens-Universität Graz, BGH, Mieterbund, Zukunft Altbau, Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, Haus & Grund, FIZ Karlsruhe – Leibniz-Institut für Informationsinfrastruktur GmbH, BINE Informationsdienst, Steinbeis Europa-Zentrum, Stition Property Marketing GmbH, Scope Ratings, Destatis, Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp) e. V., Qualitytypool, Bildquellen: flickr.com, pixello.de

Druck: hansadruk und Verlags-GmbH & Co KG, Kiel

Layout/Grafik/Satz: Astrid Grabener, Petra Matzen - Grabener Verlag GmbH

Korrektur: Gunna Westphal

Vorbehalt: Alle Berichte, Informationen und Nachrichten wurden nach bestem journalistischen Fachwissen recherchiert. Eine Garantie für die Richtigkeit sowie eine Haftung können nicht übernommen werden.

Das erwarten Interessenten von einer Mietwohnung

Die Ansprüche der Mieter an eine Wohnung sind gestiegen. Das merken Vermieter spätestens dann, wenn Besichtigungen zahl verlaufen und Interessenten nörgelnd Fragen stellen. Mieter sind heute zwar bereit, für eine gute Ausstattung mehr zu zahlen, aber ein für beide Seiten fairer Mietpreis schafft ein entspannteres Mietverhältnis.

Zehn Pluspunkte bei Mietwohnungen:

- 1 Lage: Die meisten Mieter möchten dort wohnen, wo sie die höchste Lebensqualität erwarten.
- 2 Zustand: Renovierte Wohnungen werden eher akzeptiert als nicht renovierte.
- 3 Wohnungen in der ersten oder zweiten Etage oder solche mit Fahrstuhl werden bevorzugt.
- 4 Der Bezug nach außen durch einen Balkon oder eine Terrasse erhöht die Attraktivität.
- 5 Ein Energieausweis mit einem Pfeil im gelb-grünen Bereich findet Zustimmung.
- 6 Eine einfache Einbauküche entlastet den Mieter von hohen Investitionen beim Einzug.
- 7 Ein gepflegtes oder modernes Badezimmer erhöht die Vermietbarkeit.
- 8 Das Verbot der Haustierhaltung schränkt den Kreis der Interessenten unnötig ein und ist ohnehin schwer durchsetzbar.
- 9 Ein Keller- oder Bodenabstellraum gilt als obligatorisch.
- 10 Internet gehört inzwischen wie fließend Wasser und Strom zur Grundausstattung.

Was bewirkt die Mietpreisbremse?

Seit Juni 2015 ist die Mietrechtsnovelle in Kraft. Die Bundesländer können jetzt entscheiden, ob und in welchen Städten und Gemeinden die Mietpreisbremse eingeführt werden soll. Voraussetzung dafür ist die Feststellung eines angespannten Wohnungsmarktes. Sechs Bundesländer haben Bedarf signalisiert. Vermieter dürfen an diesen bestimmten Orten bei der Wiedervermietung ihrer Wohnungen die ortsübliche Miete dann nur um maximal zehn Prozent überschreiten. Bisher konnten die Vermieter die Miethöhe selbst festlegen, nur bei Erhöhungen während der Mietzeit galten Begrenzungen. Vermieter müssen sich jetzt zuerst nach der Vergleichsmiete erkundigen, zum Beispiel mit Hilfe des Mietpreisspiegels, den es allerdings nicht in allen Städten gibt. Mietpreisspiegel bekommen damit eine immense Bedeutung. Sie weichen in ihrer Ausführung jedoch von Stadt zu Stadt stark voneinander ab. In Berlin wurde der Mietpreisspiegel jetzt sogar außer Kraft gesetzt, weil das Amtsgericht Berlin-Charlottenburg die Qualität als unwissenschaftlich gerügt hatte. Fachleute rechnen wegen dieser Unsicherheiten mit einer Prozessflut. Mieter können zu viel gezahlte Miete zurückfordern, falls sich die Berechnungsgrundlage der Miete später als falsch erweisen sollte. Daher ist Sorgfalt angesagt. In einigen Fällen sind Vermieter nicht an die Mietpreisbremse gebunden, zum Beispiel wenn der Vormieter bereits eine hohe Miete gezahlt hat und die Preisbremse bei der Neuvermietung dazu führen würde, dass er die Miete senken müsste. Der Vermieter darf dann vom neuen Bewohner eine Miete in Höhe der Vormiete verlangen. Auch nach Modernisierungen gelten Besonderheiten. Hat der Vermieter die Wohnung in den vergangenen drei Jahren während der Mietzeit des Vormieters modernisiert, aber die Miete nicht erhöht, darf er den Modernisierungszuschlag beim neuen Mieter nachholen. Die Ermittlung der ortsüblichen Miete und auch die Ermittlung der maximal zulässigen Miethöhe ist nicht leicht zu berechnen und kann bei Fehlern ein juristisches Nachspiel haben.

TREND Wohneigentum gefragter als Mietwohnungen

Die Wohnungsmarktprognose 2030 des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) hat ergeben, dass Eigentumswohnungen in den kommenden 15 Jahren noch stärker gefragt sein werden als bisher. Das Institut rechnet mit einem Nachfragezuwachs bei der Wohnfläche von 16,2 Prozent bis 2030 bzw. mit einem jährlichen Flächenzuwachs von 1,5 Prozent. Selbstgenutzte Eigentumswohnungen sind damit die attraktivste Eigentumsform und bringen weiterhin Dynamik in die Wohnungswirtschaft.

Der Bedarf an Mietwohnraum wird im gleichen Zeitraum dagegen um 4,9 Prozent abnehmen. Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) appelliert an Politik und Wirtschaft, ihr Augenmerk künftig stärker auf das Wohneigentum auszurichten. Die Entwicklung dieses Sektors wird nach Angaben des BBSR dazu beitragen, die Eigentumsquote bis 2030 um vier Prozentpunkte auf 50 Prozent zu erhöhen.

Die Eigentumsquote in Deutschland ist vergleichsweise niedrig. Die durchschnittliche Eigentumsquote in Europa liegt bei 71 Prozent, nur die Schweiz hat eine noch niedrigere Eigentumsquote als Deutschland. Niedrige Bau- und Erwerbskosten sowie hohe Baufertigszahlen im Wohnungsbau können diese positive Tendenz unterstützen. Selbstgenutztes Wohneigentum trägt wesentlich zur Entlastung der Mietmärkte bei und ist zugleich ein wichtiger Baustein in der Absicherung und Altersvorsorge von Millionen Bürgern.

Weiter steigende Wohnkosten



München ist in Deutschland die Hauptstadt der hohen Preise. Durch das enge Stadtgebiet gibt es – anders als beispielsweise in Berlin oder Hamburg – kaum Ausweichflächen und in der Folge seit Jahren stark steigende Immobilienpreise und Mieten.

Fast sechs Millionen Haushalte in Deutschland haben 2014 ihr Domizil gewechselt. Von denjenigen, die in den vergangenen zwei Jahren in eine neue Mietwohnung gezogen sind oder dies in den nächsten zwei Jahren planen, rechnen 65,7 Prozent mit höheren Nettokaltmieten. Dabei werden teurere Wohnungen weitgehend akzeptiert. 68,6 Prozent der Umziehenden sind laut Studie bereit, mehr Miete als bislang zu zahlen, wenn die Wünsche in Bezug auf Lage, Größe und Ausstattung erfüllt werden. Bei steigenden Mieten sind aber viele auch bereit, Abstriche bei der Wohnqualität zu machen. Laut Sition-Umfrage akzeptieren 51,6 Prozent weniger Wohnfläche. Jeder Zweite ist bereit, weitere Wege auf sich zu nehmen. Eine weniger gute Ausstattung bei Böden oder Bädern nehmen 42,2 Prozent hin. 32,6 Prozent akzeptieren eine weniger gute Lage. Nur 25,8 Prozent können sich mit einem weniger guten Wohnumfeld anfreunden.

Wohneigentum erwerben: Wenn nicht jetzt, wann dann?

Foto: © Markus Trienke | Flickr.com



Der Immobilienmarkt erlebt einen ungeahnten Boom. Die große Nachfrage hat in einigen Regionen bereits für hohe Preissteigerungen gesorgt. Unentschlossene sollten sich jetzt entscheiden, ob sie Mieter bleiben oder Eigentümer werden möchten.

Jahrzehntlang belegte Deutschland als Land der Mieter im europäischen Vergleich einen der letzten Plätze bei der Wohneigentumsquote – weit hinter Frankreich, Dänemark, Großbritannien, Italien, Portugal und Griechenland. Das könnte sich jetzt ändern. Denn auf Grund historisch niedriger Zinsen können sich so viele Menschen wie nie zuvor die eigenen vier Wände leisten, hat die Zeitschrift Finanztest errechnet. Langfristig fahren sie damit meist besser als Mieter – manchmal sogar dann, „wenn der Wert ihrer Immobilie sinken sollte“, sagen die Experten. Käufer sollten bedenken, dass Immobilien eine Kapitalanlage sind, oftmals die größte im Leben eines Bundesbürgers. Daher sollten sie genau rechnen und auch die Bewirtschaftungs- und Nebenkosten sorgfältig kalkulieren. Ganz wesentlich kommt es auf die richtige Finanzierung an. Käufer, die eine zu niedrige Tilgungsrate oder eine zu kurze Zinsbindung vereinbaren, gehen ein hohes Risiko ein. Doch grundsätzlich gilt für Erwerber von Wohneigentum: Wenn nicht jetzt, wann dann?

TIPP Urlaubszeit ist Einbruchszeit

Der Sommer beschert nicht nur der Tourismusbranche Hochkonjunktur, sondern ist auch für Einbrecher eine lohnende Zeit. Sie haben oft leichtes Spiel, wenn Menschen verreisen und Wohnungen verwaist sind. Laut neuester Kriminalstatistik erreichte die Zahl der Wohnungseinbrüche im vergangenen Jahr mit 152.000 den höchsten Stand seit 15 Jahren. Viele Hauseigentümer und Mieter sind verunsichert. Die gute Nachricht: Die Täter scheitern bei vier von zehn Versuchen. Deshalb lohnt es sich, vor einer längeren Abwesenheit Maßnahmen zu treffen. Die Polizei rät, regelmäßig vor Beginn der Reisezeit, Türen und Fenster gut zu sichern. Der bei Einbrechern beliebteste Weg führt durch die Terrassen- oder Balkontüren, deshalb sollten diese beim Nachrüsten Priorität haben. Bewährte Techniken bei Fenstern sind Stangenschlösser oder Scharnierseitensicherungen. Haustüren lassen sich oft mit einem Blech oder einer Multiplexplatte verstärken. Auch ein zusätzlicher Querriegel kann sinnvoll sein. Freunde oder Nachbarn sollten regelmäßig den Briefkasten leeren. Zeitschaltuhren, die Rollläden betätigen oder Lampen an- und ausschalten, können die Anwesenheit von Bewohnern simulieren. Der Anrufbeantworter sollte am besten komplett abgeschaltet werden und keinesfalls Hinweise darauf geben, ab wann die Bewohner wieder zu Hause erreichbar sind.

THEMA

Warum Immobilieneigentümer einen Makler beauftragen sollten

Bis vor wenigen Jahren haben viele Eigentümer ihre Immobilien selbst verkauft oder vermietet. Inzwischen gibt es viele neue Angebotsformen und Vorgaben des Gesetzgebers, die Fachkenntnisse erfordern und sogar Risiken bergen.

RECHTLICHES: Verkäufer und Vermieter von Immobilien müssen Interessenten seit 2014 über den energetischen Zustand des Gebäudes informieren, andernfalls droht ein Bußgeld von 15.000 Euro. Interessenten achten inzwischen auf die Angaben im Energieausweis, denn schlechte Werte bedeuten hohe Folgekosten.

TECHNISCHES: Im Gespräch mit den Interessenten geht es oft um Fragen zur Isolierung, zu den Fenstern und zur Heizung und darum abzuschätzen, welche Maßnahmen zwingend erforderlich oder sogar gesetzlich vorgeschrieben sind.

FINANZIELLES: Der richtige Angebotspreis entscheidet über den Erfolg. Sicher wissen Sie, dass Mieten und Immobilienpreise stark gestiegen sind. Aber es gibt große Unterschiede von Region zu Region und sogar von Straße zu Straße. Sie können sich in der Nachbarschaft oder auf einer Angebotsplattform orientieren. Dort finden Sie Eckdaten, aber keine aussagefähigen Zahlen. Wir sind bei Ihnen vor Ort und kennen den Markt.

ERFOLGSFAKTOREN: Dazu gehört zunächst der richtige Angebotspreis, der sich aus den objektiven Daten wie Größe, Lage, Zustand und Ausstattung ergibt. Wichtig sind aber auch der Verkaufszeitpunkt, die Angebotsdauer, die Qualität der Präsentation, die Art und Weise der Besichtigungen, die Finanzierungsbedingungen und die aktuelle Marktsituation.

VERHANDLUNGSGESCHICK: Die Interessen von Anbieter und Nachfrager stehen sich oft entgegengesetzt gegenüber: Der eine möchte günstig an eine Immobilie kommen, der andere möchte viel erwirtschaften. Dabei sind manche Menschen in eigenen Angelegenheiten etwas betriebsblind. Sie unter- oder überschätzen den Wert ihres Eigentums – mit fatalen Folgen: Entweder sie verschenken Geld, oder sie führen unendliche Preisdebatten.

ORGANISATORISCHES: Besichtigungstermine sind nicht immer vergnüglich, wenn allzu neugierige oder nörgelnde Zeitgenossen sich verspäten oder nur zum Zeitvertreib vorbeischauen – auch abends oder an Wochenenden. Das Maklerbüro koordiniert die Abläufe und sorgt für die richtigen Informationen.

WERBUNG: Die zielgruppengerechte Objektwerbung wirkt wie eine erste Vorauswahl der Bewerber. Wir rücken Ihr Angebot ins beste Licht, machen informative Fotos und Grundrisse, erstellen ein ansprechendes Exposé und präsentieren Ihr Angebot in den richtigen regionalen Fach- und Online-Medien.

SICHER IST SICHER: Der rechtssichere Miet- oder Kaufvertrag ist das Ziel unserer Arbeit. Von ihm hängt einiges ab. Deshalb bitten wir alle Interessenten im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten um eine Selbstauskunft oder den Nachweis ihrer Bonität. Wir stellen unseren Kunden Fachwissen, Erfahrung und die erprobten Strukturen eines Spezialisten zur Verfügung.

SERVICE: Wir helfen unseren Kunden bei der Beschaffung aller notwendigen Unterlagen, auch des Energieausweises, falls notwendig. Wir sind freundlich und kompetent, aber auch konsequent und zielstrebig, wenn es um Preisverhandlungen oder Übergabvereinbarungen geht – zum Beispiel in Gesprächen mit Interessenten, Mietern, Beratern, Rechtsanwälten oder Notaren.

Überlassen Sie die Immobilienvermittlung den Spezialisten, die diese Arbeit GARANTiert beherrschen. Damit kommen Sie schneller, leichter und erfolgreicher ans Ziel. Nutzen Sie Ihre Energie, Ihre Zeit und Ihr Geld anderweitig. Schließlich reparieren Sie Ihr Auto ja auch nicht selbst.

**Gut, wenn man die Experten an seiner Seite hat:
GARANT Immobilien**