

Ausgabe 15 | September bis November 2022
Kostenlos, aber nicht umsonst

Immobilien

Holzkirchen, Otterfing, Warngau & umadum

Das Immobilienmagazin für Hiesige und Zuagroaste

Übrigens:
Menschen, die dieses Magazin lesen,
sind überdurchschnittlich intelligent
und äußerst attraktiv.



Stammhaus von rimaldi am Holzkirchner Bahnhof



Wohnen & Lifestyle



Wertentwicklung

Kostenlose
Immobilien-Ratgeber
im Internet:
www.rimaldi.immo

>>> Auf Wunsch auch gerne gedruckt! <<<

Jetzt runterladen!



Immobilien-Angebote



Durchblick



Wissen

HOLZKIRCHNER Immobilienmagazin



MARIO HAITZER

IHR IMMOBILIENMAKLER
in Holzkirchen und umadumZwischen Gelassenheit und Panik:
Große Unsicherheit am Immobilienmarkt!

Liebe Leserin, lieber Leser, liebe Immobilienfreunde,

die unzähligen Unsicherheiten und Schreckensnachrichten dieser Tage reißen nicht ab. Auch der Immobilienmarkt ist mittlerweile davon betroffen. Die Anzahl der angebotenen Objekte steigt und steigt. Wer seine Baufinanzierung auf Kante genäht hat, hat jetzt sicher schlaflose Nächte, wenn eine Anschlussfinanzierung ansteht. Da heißt es ruhig bleiben und eine gut durchdachte Strategie überlegen. Den Kopf in den Sand stecken hat noch nie was gebracht. Teilweise wurden die irrwitzigen Preisvorstellungen manches Verkäufers schon auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt. Mit anderen Worten: Jetzt kommt die Zeit der solventen Käufer! Jetzt ist Einkaufszeit! Denn eines muss bei aller Hysterie bedacht werden: Wohnen ist ein Grundbedürfnis. Ohne Wohnen geht es nicht. Insoweit sind Wohnimmobilien immer noch eine harte Währung, wenn nicht sogar die härteste. Auf den Seiten 6 bis 10 finden Sie viele preiswerte Immobilien-Angebote. Sichern Sie sich Ihre Immobilie und warten Sie nicht, bis Ihr Geld nichts mehr wert ist. Sollte die richtige Immobilie nicht dabei sein, können Sie sich gerne kostenlos als „bevorzugter Interessent“ eintragen: www.vip.rimaldi.de. Sie werden dann informiert, wenn die richtige Immobilie bei uns eintrifft.

Für alle unter Ihnen, die sich mit dem Gedanken tragen, die eigene Immobilie zu verkaufen, denen kann ich auf die uns oft gestellte Frage „Wann ist denn der beste Zeitpunkt, meine Immobilie zu verkaufen?“ ganz einfach antworten: Jetzt! Auf was wollen Sie denn noch warten? Die Zinsen werden langfristig steigen, weil wir uns den aktuellen Wahnsinn nicht mehr leisten können. Die Inflation leistet auch ihren Beitrag dazu. Ebenso die Banken mit ihrer restriktiveren Kreditvergabe. Wohl dem, der seine finanziellen Dinge geregelt und seine Schäfchen im Trockenen hat.

Wichtig ist dabei vor allem, dass Immobilienangelegenheiten ausschließlich in die Hände von (banken-)unabhängigen, regionalen Profis gehören. Dafür geht es einfach um viel zu viel Geld. Wir erleben immer wieder, dass Eigentümer nach ein paar Stunden googeln meinen, sie kennen sich so gut aus, dass sie die größte finanzielle Transaktion ihres Lebens in die eigenen Hände nehmen können. Oder sie hören auf die guten Stammtisch-Ratschläge vermeintlicher „Experten“. Aus unserer über 30jährigen Tätigkeit kann ich Ihnen sagen: Es gibt so viele Risiken, Fehler und Fallgruben beim Immobilienverkauf, dass es für einen Laien unmöglich ist, alles richtig zu machen.

Ein erfolgreicher Immobilienmakler verfügt dagegen über langjährige Erfahrung und gibt seinen Kunden eine GARANTIE. Obendrein hat er unzählige positive Kundenbewertungen. Denn wer weiß wohl besser über die wirklich erbrachte Leistung eines Maklers Bescheid, als die Kunden der letzten Jahre?

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen weiterhin alles Gute und eine glückliche Hand bei der Wahl Ihres neuen Lieblingsmaklers.

Herzliche Grüße

Mario Haitzer
Ihr Immobilienmakler in Holzkirchen, Otterfing, Warngau und umadum

Dieses Immobilienmagazin und alle vorherigen Ausgaben finden Sie übrigens ebenso im Internet unter www.rimaldi.de zum Lesen oder Herunterladen. Auf Wunsch senden wir Ihnen neue Ausgaben auch gerne kostenlos per Post zu.

„rimaldi“ ist eine eingetragene Marke der rima AG
Bahnhofplatz 8
83607 Holzkirchen

Tel.: 0 80 24 / 47 30 80
Fax: 0 80 24 / 47 30 810

willkommen@rimaldi.de
www.rimaldi.de

Mario Haitzer ist Gründungsmitglied des
„Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümergebietes Holzkirchen und Umgebung e.V.“



rimaldi
Die Immobilienprofis
„In Holzkiacha dahoam“



Ich hab' die Schnauze voll: Ich verkaufe meine Immobilie!

Ein Eigenheim, das ist der Traum vieler Menschen. Ob als kleines Einfamilienhaus, als Eigentumswohnung, als vermietetes Mehrfamilienhaus oder sogar als reines Renditeobjekt. Die eigene Immobilie kann die unterschiedlichsten Erscheinungsformen haben. Doch so schön es auch ist Immobilienbesitzer zu sein, so sehen sich Eigentümer von Immobilien auch vielen Verpflichtungen, Belastungen und Risiken gegenüber. Manchmal sind diese zahlreichen Belastungen so groß, dass sich das Halten dieser Immobilien sowohl aus wirtschaftlicher als auch aus psychischer Hinsicht nicht mehr lohnt. Stress, schlaflose Nächte und Zukunftssorgen nehmen Überhand. Wenn Sie an diesem Punkt angekommen sind, sollten Sie über einen sinnvollen Verkauf Ihrer Immobilie und die Beauftragung eines Maklers nachdenken.

Welche Gründe sprechen für den Verkauf einer Immobilie?

1. Hoher Verwaltungsaufwand entfällt

Die Überwachung von Mietzahlungen, die Erstellung von Nebenkostenabrechnungen sowie die Präsentation freierwerdender Mietwohnungen und die Auswahl neuer Mieter. All diese Dinge erfordern einen gewissen Verwaltungsaufwand. Auch eine nicht funktionierende Heizung oder eine defekte Klingel. Alle mit dem Mietobjekt in Zusammenhang stehenden und von Vermieterseite zu lösenden Probleme führen zum Entstehen eines Verwaltungsaufwandes. Wer diese Aufgaben nicht, für teils viel Geld, an einen speziellen Dienstleister übergeben möchte, wird sich zahlreichen Aufgaben gegenübersehen und schnell an seine Grenzen kommen. Sie möchten endlich wieder mehr Zeit für sich und Ihre Familie haben? Sie sollten darüber nachdenken, ob der Verkauf der Immobilie die Lösung des Problems darstellen könnte.

2. Größere Modernisierungen stehen an

Neben regelmäßigen Instandhaltungskosten können sich Immobilienbesitzer auch größeren Modernisierungsmaßnahmen gegenübersehen. Doch auch wenn es eingeschränkte Möglichkeiten für Vermieter gibt die Kosten für die Modernisierung zum Teil auf die Jahreskaltmiete aufzuschlagen, so bleibt der Großteil der Kosten doch am Eigentümer der Immo-

bilie hängen. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten sollten Sie sich also genau überlegen, ob die Durchführung einer Modernisierung oder der Verkauf der Immobilie Ihnen langfristig mehr Geld einbringt.



3. Die noch niedrigen Zinssätze nutzen

Noch sind die Immobilienpreise hoch und die niedrigen Zinsen kommen den Käufern von Häusern und Eigentumswohnungen zugute. Doch es ist erkennbar, dass dieser Trend sich zukünftig umkehren wird. Wer über den Verkauf seines Hauses oder seiner Eigentumswohnung nachdenkt, sollte sich möglichst rasch an einen erfahrenen Makler wenden, der den Immobilienverkauf in die Wege leiten kann. Denn eine klare Aussage darüber, wie der Markt sich zukünftig entwickeln wird, kann natürlich nicht getroffen werden.

4. Kein Ärger mit säumigen Mietern mehr

Idealerweise ist das Verhältnis zwischen Mietern und Vermietern harmonisch. Der Mieter geht sorgsam mit dem Mietobjekt um und zahlt seine Miete pünktlich. Doch leider gibt es immer wieder Mieter, die diesen eigentlich so simplen Verpflichtungen nicht nachkommen können oder wollen. Nicht gezahlte Mieten sind nicht nur ärgerlich, sondern können Sie als Eigentümer der Immobilie in ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten bringen. Besonders vor dem Hintergrund, dass es gar nicht so einfach ist, einen säumigen Mieter zu kündigen. Eine außerordentliche und fristlose Kündigung ist nämlich nur in gesetzlich eng definierten Ausnahmesituationen möglich. Und sollte der Mieter zwischenzeitlich den Mietrückstand innerhalb von zwei Monaten ab Zustellung der Räumungsklage beglichen haben, ist

die fristlose Kündigung wieder unwirksam. Der Ärger mit dem unzuverlässigen Mieter kann sich also durchaus über Monate, wenn nicht Jahre hinziehen und neben Geld auch viel Nerven kosten.

5. Die Immobilie passt nicht mehr zu den eigenen Bedürfnissen

Doch nicht nur wirtschaftliche Gründe und eine zu große persönliche Belastung können für den Verkauf Ihrer Immobilie sprechen. Auch dann, wenn das Haus oder die Eigentumswohnung nicht mehr zu Ihren oder den Bedürfnissen Ihrer Familie passt, kann ein Hausverkauf lohnend sein. Der Verkauf gibt Ihnen das nötige finanzielle Kapital, um Ihre neuen Pläne in die Tat umzusetzen.

Warum kann der Verkauf Ihrer Immobilie gerade jetzt sinnvoll sein?

Wer schon länger im Besitz einer Immobilie ist und von der Einführung der Mietpreisbremse erfahren hat, der wird darüber naturgemäß wenig erfreut gewesen sein. Denn durch die Mietpreisbremse kann die Wirtschaftlichkeit eines Hauses oder einer Eigentumswohnung durchaus stark eingeschränkt werden. Das ist für Immobilienbesitzer verständlicherweise ärgerlich und hat nicht wenige Eigentümer dazu gebracht, einen Immobilienverkauf als die beste Lösung in Erwägung zu ziehen. Gerade wer teure Immobilien in beliebten Großstädten in der Hoffnung auf einen deutlichen Wertzuwachs erworben hat, wird durch die Mietpreisbremse eingeschränkt. Neue Kalkulationen müssen vorgenommen werden um zu ermitteln, ob gehaltene Altbauten modernisiert und so eine Mietanpassung vorgenommen werden kann oder ob sie lieber abgestoßen, also verkauft werden sollten.

Ärger mit Mietern und Mietnomaden - Es ist Zeit für einen Hausverkauf

Mietnomaden. Allein dieser Begriff kann Vermieter und Immobilienbesitzer in Angst und Schrecken versetzen. Sie kosten Geld, Nerven und hinterlassen die von ihnen bezogenen Wohnungen meist in einem katastrophalen Zustand. Mietnomaden nennt man also Personen, die immer wieder unterschiedliche Mietwohnungen beziehen, vorsätzlich die Miete schuldig bleiben und zu allem Überflus auch noch die Wohnung in einem erschreckenden Zustand hinterlassen.

Mahnen, klagen, räumen - schlimmer geht's nicht mehr

Bleiben die Mietzahlungen aus oder werden nur unregelmäßig bzw. unvollständig beglichen, dann wird der Vermieter dem Mieter in der Folge den Mietvertrag kündigen. Allerdings werden viele Mietnomaden nicht freiwillig ausziehen, sondern legen es auf eine Räumungsklage an. Doch solch einen Räumungstitel zu erlangen kann, je nach Auslastung des zuständigen Gerichts, bis zu einem Jahr dauern. Eine quälend lange Zeit wird der Mieter also Ihr Eigentum weiterhin bewohnen und vielleicht sogar verwüsten. Im schlimmsten Fall müssen Sie sogar erst die Zwangsräumung abwarten, damit Sie die Mietwohnung endlich wieder selbst betreten und sich einen eigenen Eindruck von dem Zustand der Räumlichkeiten machen können.



>> weiterlesen auf Seite 5

Angesichts rapide gestiegener Hypothekenzinsen deutet sich eine Trendwende auf dem süddeutschen Wohnimmobilienmarkt an

Während teurere Hypotheken den Immobilienerwerb bremsen, lösen politische Krisen traditionell Kapitalverlagerungen hin zu Immobilien aus.

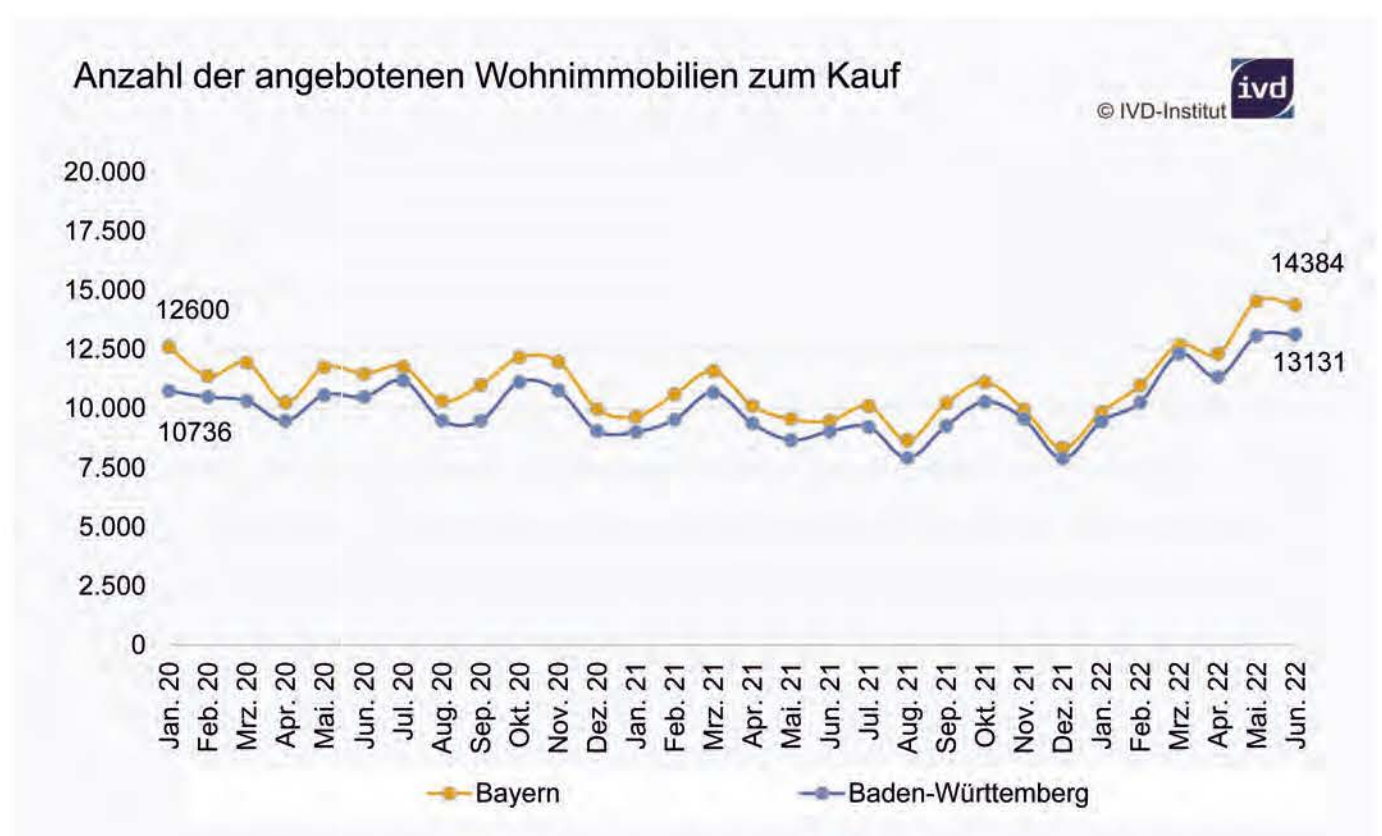
„Vor dem Hintergrund stetig steigender Baukosten, einer schwachen Konjunktur sowie zuletzt auch eines rapide angestiegenen Zinsniveaus bei Immobiliendarlehen steht der Wohnimmobilienmarkt in Süddeutschland“, so Prof. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts auf einer Sonderpressekonferenz „vor einer Trendwende. Die steil steigenden Kaufpreise dürften für einige Zeit vorüber sein. In den aktuellen Krisenzeiten wirken grundsätzlich mehrere gegenläufige Faktoren auf den Immobilienmarkt ein, die allerdings jeweils hinsichtlich ihrer Intensität und ihrer zeitlichen Wirkung nur schwer eingeschätzt werden können. Zwar könnte der Zinsanstieg und die Auswirkungen des Ukrainekrieges mit den verhängten und geplanten Sanktionen auf den Immobilienmarkt einen dämpfenden Effekt haben, aber auch angesichts dieser Unsicherheiten private wie auch institutionelle Investoren verstärkt dazu bewegen, Geld im sicheren Hafen einer Immobilienanlage unterzubringen.“

Neben vielen Gesprächen mit Marktspezialisten sieht Prof. Stephan Kippes vor allem die folgenden Indikatoren für die derzeitigen Marktveränderungen:

- Die Immobilienumsätze in Bayern und Baden-Württemberg gingen, nach starken Anstiegen in den Vorjahren, im 2. Quartal 2022 deutlich zurück. Zwar sind quartalsweise Rückgänge, speziell im 2. Jahresquartal, nichts absolut Unübliches, allerdings fallen diese mit -11,9% in Bayern bzw. -14,2% in Baden-Württemberg sehr beachtlich aus und liegen klar jenseits normaler Schwankungsbreiten.
- Die Zahl der angebotenen Wohnimmobilien in Baden-Württemberg stieg in den letzten 12 Monaten von 9.027 auf 13.131 und in Bayern von 9.469 auf 14.384. In Stuttgart nahm die Zahl der angebotenen Wohnimmobilien von 527 auf 684 zu, während sie sich in München von 1.194 auf 1.916 erhöhte. Dies deutet klar darauf hin, dass sich zu verkaufende Wohnimmobilien ansammeln, weil der Verkauf schleppender verläuft.
- Die Objektvermarktungszeiten sind vielerorts länger geworden.

Der Vorsitzende des IVD Süd Martin Schäfer aus München, wie auch seine Stellvertreter Florian Schreck aus Augsburg und Christoph Landgraf aus der Region Stuttgart stellten unisono fest, dass sich der Verkauf von Wohnimmobilien in ihren jeweiligen Regionen deutlich langwieriger gestaltet.

„Diese Veränderung am Markt resultiert insbesondere aus dem deutlichen Anstieg der Hypothekenzinsen in relativ kurzer Zeit“, so Prof. Stephan Kippes. Die Hypothekenzinsen sind zwar bei historischer Betrachtung im Bereich mit derzeit um die 3 % immer noch auf einem sehr günstigen Niveau, allerdings waren die Zinsen über lange Zeit auf einem historischen Niedrigst-Niveau, das es erst ermöglichte, die massiven Preissteigerungen bei den Kaufpreisen zumindest teilweise zu kompensieren. Nachdem die Entlastung durch niedrige Zinsen nicht mehr gegeben ist, gleichzeitig die Kaufpreise vielerorts in schwindelnder Höhe verblieben sind, haben speziell Eigennutzer, die traditionell häufig mit einem hohen Anteil an Fremdkapital finanzieren, Probleme und fallen teilweise als Käufer aus. „Beim Tiefpunkt der Hypothekenzinsen war ein Zinssatz von 0,8 % nicht unüblich; je nach Bonität war der Zinssatz sogar noch günstiger. Ein Beispiel zeigt die starke Wirkung dieser Zinsänderungen: Bei einer Wohnimmobilie für 1 Million € betrug die Belastung bei beachtlichen 400.000 € Eigenkapital und 600.000 €, die zu finanzieren waren (Sollzinsbindung 10 Jahre) bei 2% Tilgung 1.646 €. Im Moment sind hierfür 2.740 € nötig. Welche Eigennutzer können so einfach



monatlich fast 1.100 € zusätzlich berappen? Und wer hat ein solches Eigenkapital? Insofern kommt der Gruppe der Kapitalanleger, die vielfach mit relativ hohem Eigenkapital erwerben, eine immer wichtigere Rolle zu, wobei diese Gruppe im Moment teilweise etwas taktiert.“

Das Marktgeschehen ist daher also durch wesentlich weniger Eigennutzer- als vielmehr Kapitalanlegergetrieben. Hierbei gibt es derzeit eine klare Netto Renditen-Fokussierung. Der Kapitalanleger betrachtet üblicherweise bei seinen Erwerbsentscheidungen immer den denkbaren Wertzuwachs der Immobilie und die Netto Renditen. Da er angesichts des hohen Preisniveaus kurz- bzw. mittelfristig bestenfalls von überschaubaren Wertzuwächsen oder gar Rückgängen ausgeht, kommt den Netto Renditen vielfach eine klar kaufentscheidende Bedeutung zu.

Kapitalanleger nutzen die derzeit etwas entspanntere Situation auf der Angebotsseite in den großen Mittelstädten um hier Lagesicherung zu betreiben, d.h. sie nutzen die größere Auswahl um sich Wohnimmobilien zu sichern, zu denen der Zugang vormals wesentlich schwerer oder gar nicht möglich war.

„Derzeit ist“, so der Vorsitzende des IVD Süd Martin Schäfer, „noch keine größere Bereitschaft der Verkäufer festzustellen, Kaufinteressenten preislich entgegenzukommen.“ Nach Ansicht von Martin Schäfer „sollten Verkäufer allerdings die Zeichen der

Zeit akzeptieren und nicht mit überzogenen Kaufpreisforderungen in den Markt gehen.“

Florian Schreck und Christoph Landgraf betonten, dass „soweit sich die Vermarktung von Wohnungen bzw. Häusern schwieriger darstellt, die Verkäufer den Interessenten preislich etwas entgegenkommen sollten, statt auf unrealistischen, nicht marktkonformen Preisvorstellungen zu beharren.“

Markt für Baugrundstücke und Bauträgerobjekte

Der heftige Zinssprung bei den Hypotheken blockiert den Kauf durch Eigennutzer, während gleichzeitig auch Bauträger hierdurch mit Schwierigkeiten konfrontiert werden. Im harten Wettkampf zwischen den Bauträgern um die kargen Grundstücke waren sie gezwungen sehr hohe Preise zu akzeptieren – in der Hoffnung, dass sich diese später durch weiter gestiegene Kaufpreise refinanzieren lassen. Gleichzeitig wird die Lage der Bauträger durch teilweise explosionsartig gestiegene Materialpreise verschärft; hinzu kommen noch deutlich gestiegene Handwerkerkosten, soweit es überhaupt gelingt Baufirmen zu finden. Auf der Finanzierungsseite hat der Bauträger damit zu kämpfen, dass die Banken extrem vorsichtig taktieren und er einen hohen Eigenkapitalanteil und eine sehr vorsichtige Kalkulation des Projektes vorweisen muss.

>> Fortsetzung von Seite 3

Ich hab' die Schnauze voll: Ich verkaufe meine Immobilie!

Immobilienmaklerin Claudia Arzberger aus Bad Aibling weiß aus langjähriger Erfahrung: "Hier warten dann nicht selten unschöne Überraschungen auf den Vermieter".

Eine vermüllte Wohnung, die sowohl verdreckt als auch beschädigt ist, hat schon vielen Immobilienbesitzern die Laune verdorben. Jetzt muss der Unrat beseitigt und die Wohnung womöglich komplett renoviert werden. Und in der Regel bleibt der Eigentümer der Immobilien auf diesen Kosten sitzen. Ein Alptraum-Szenario, welches Ihnen als Vermieter hoffentlich erspart bleibt.

Letzter Ausweg - der Verkauf der Immobilie

Spätestens an dieser Stelle entscheiden sich viele Immobilieneigentümer dafür, ihr Haus oder ihre Wohnung zu verkaufen. Neben diesem dramatischen Mieterverhalten gibt es noch weitere Umstände, die das Verhältnis von Vermieter und Mieter vollkommen zerrütten können. Lautes und rücksichtsloses Verhalten seitens des Mieters oder ständige Beschwerden über nichtige Dinge können auf Dauer sehr anstrengend sein. Sind die Fronten zwischen den Parteien erst einmal verhärten, ist es schwierig wieder einen normalen und entspannten Umgangston miteinander zu etablieren. Gerade für Vermieter, die mit ihren Mietern gemeinsam die eigene Immobilie bewohnen, ist solch ein Zustand unangenehm und kann sich im schlimmsten Fall sogar negativ auf die eigene seelische Gesundheit auswirken. Manchmal sind die Streitigkeiten zwischen Mieter und Vermieter so massiv, dass sie nur vor Gericht geklärt werden können. Und das kostet wiederum Zeit, Geld und Nerven. Wer seine Immobilie verkauft, kann sich diese schrecklichen Dramen ersparen und muss seinem Geld nicht ständig hinterherlaufen. Mehr Zeit für das eigene Leben und die eigene Familie.

Steigende Kosten und gesetzliche Vorgaben machen ein gutes Wirtschaften schwierig

Doch es sind nicht nur die Mieter, die den Vermietern das Leben schwer machen können. Auch die derzeit steigenden Kosten für Energie, Handwerker oder Möbel können es Immobilienbesitzern schwerer machen ihren Traum vom Eigenheim zu leben. Wer beispielsweise eine neue Heizung für das Ein- oder Mehrfamilienhaus anschaffen möchte, der muss dabei, je nach Bundesland, gesetzliche Vorgaben beachten. Dreh- und Angelpunkt ist dabei vor allem die Energiesparverordnung, welche Ende des Jahres 2020 vom Gebäudeenergiegesetz abgelöst wurde. Dieses Gesetz enthält Anforderungen, welche den baulichen Wärmeschutz und technische Mindeststandards bei Sanierung und Neubau betreffen. Soll also eine neue Heizung eingebaut werden, müssen bestimmte landesrechtliche Vorschriften beachtet werden. Und das kann für Eigentümer teuer werden.

Doch damit noch nicht genug

Auch die steigenden Energiekosten, besonders im Hinblick auf Gas und Öl, machen es Vermietern und Eigenheimbesitzern schwer. Und das auch in der Auseinandersetzung mit den Mietern. Denn denen gegenüber müssen auch die gestiegenen Nebenkosten erklärt werden.



Kostenfalle Energie - heizen wird teuer!

Könnten diese Hürden genommen werden, dann gibt es noch ein weiteres Problem. Denn müssen Instandhaltungs- oder Renovierungsarbeiten durchgeführt werden, dann braucht man fähige und zuverlässige Handwerker. Doch die sind derzeit Mangelware. Gute Handwerker kommen mit ihrer Arbeit kaum hinterher und sind nicht selten viele Monate im Voraus ausgebucht. Wer dringend einen Handwerker braucht, hat oft das Nachsehen oder muss tief in die Tasche greifen. All diesen Problemen kann man durch einen Hausverkauf aus dem Weg gehen.

Die Grundsteuerreform schafft Mehrarbeit

Eigentümer von Immobilien und Grundstücken steht seit dem Jahr 2022 aber noch eine ganz neue Herausforderung bevor. Da die neue Grundsteuerreform verabschiedet wurde, steht Eigentümern und Steuerberatern ein sog. Bewertungs-marathon bevor. Denn die Immobilieneigentümer müssen ihrem zuständigen Finanzamt Informationen über bestimmte Daten ihres Grundstücks und ihrer Immobilie zukommen lassen. Welche Daten das im Einzelnen sind, kann von Bundesland zu Bundesland variieren. In der Feststellungserklärung müssen beispielsweise Angaben zur Lage des Grundstücks, zur Gemarkung und zu Flurstücken, zur Fläche des Grundstücks, zur Art des Grundstücks oder zur Anzahl der im Haus vorhandenen Wohnungen sowie deren Wohnfläche gemacht werden.

Welche Angaben genau zu machen sind, hängt davon ab, in welchem Bundesland Sie leben. Denn neben dem Bundesmodell hatten die einzelnen Bundesländer aufgrund der sogenannten Öffnungsklausel die Möglichkeit, eigene Regelungen zur Bemessung der Grundsteuer zu verabschieden. Für Immobilieneigentümer bedeutet die Reform der Grundsteuer jedoch eine Menge Arbeit oder die teure Beauftragung eines Steuerberaters.

Die Rechtslage ist eher mieter- als vermietetfreundlich gestaltet

Von der rechtlichen Ausrichtung kann man die zivilrechtlichen Regelungen zum Mietrecht durchaus eher als mieter- als vermietetfreundlich bezeichnen. Dies erkennt man in Bezug auf die Kündigungsmöglichkeiten von Mietern und Vermietern, die stark reglementierten Möglichkeiten zur Erhöhung der Mieten oder die Möglichkeiten der Mietminderung durch die Mieter. "Absolut verständlich, dass dies vielen Vermietern die Laune vermiest", äußert sich Immobilienprofi Mario Haitzer.

Die steigenden Preise, die immer größer werdende Bürokratie, die Deckelung von Mieten und dann auch noch die Grundsteuerreform. Nicht überraschend, dass viele Immobilieneigentümer lieber auf andere Weise Geld investieren möchten.

Das eigene Haus mit Hilfe eines erfahrenen Maklers verkaufen

Wer darüber nachdenkt, das eigene Haus auf den Immobilienmarkt zu bringen, sollte dies unbedingt mit Hilfe eines kompetenten Immobilienmaklers machen. Denn ein erfahrener Makler weiß ganz genau, worauf es beim Verkauf einer Immobilie ankommt. In der Regel können Sie durch die Beauftragung eines Maklers einen besseren Preis für Ihr Haus erzielen. Mit diesem Makler an Ihrer Seite können Sie Ihre Wünsche, Ängste und Hoffnungen besprechen und dadurch das Beste aus der aktuellen Situation machen. Zudem haben Sie viel weniger Arbeit, wenn der Makler die Präsentation der zu

verkaufenden Immobilie für Sie übernimmt. Zu lange sollte man jedoch nicht damit zögern, den Verkauf der eigenen Immobilie anzustoßen, da sich eine Anhebung der Zinsen abzeichnet. Noch ist die Nachfrage nach Wohnungen und Häusern sehr hoch, diese Situation sollte ausgenutzt werden, da sowohl Deutschland als auch ganz Europa viele wirtschaftliche Herausforderungen wird meistern müssen.

Fazit:

Ein Eigenheim zu besitzen, das ist auch heute noch für viele Menschen eine echte Traumvorstellung. Doch eine Scheidung, der Auszug der Kinder oder ein höheres Alter können dazu führen, dass man aus der eigenen Immobilie ausziehen oder diese sogar verkaufen möchte. Mit einem Makler geht dieser Verkauf wesentlich rascher und lukrativer vonstatten. Neben Eigenheimbesitzern sind es insbesondere Eigentümer von Mehrfamilienhäusern oder großen Wohnkomplexen, die ihre Immobilie abstoßen möchten. Das kann an den steigenden Kosten, dem immer größer werdenden Bürokratieaufwand oder frustrierenden Erfahrungen mit Mietern in der Vergangenheit liegen. Besonders Mietnomaden machen den Vermietern dabei das Leben schwer. In Ballungsräumen oder beliebten Großstädten stören sich auch viele Vermieter an der Mietpreisbremse. Unter Umständen können sie daher also nicht mehr die Mieten verlangen, die sie für ihr Renditeobjekt eingeplant haben.

Auch die derzeit massiven steigenden Energiekosten schrecken viele Immobilieneigentümer ab und lassen sie darüber nachdenken, ihr Haus zu verkaufen.

Der Verkauf Ihres Hauses kann für Sie den Beginn eines neuen Lebensabschnitts darstellen und Ihnen viel Stress ersparen. Mit dem durch den Verkauf erzielten Erlös können Sie ein neues Leben beginnen und müssen sich nicht mehr mit Zahlungsausfällen, der Angst vor neuen Gesetzen zur Sanierung oder Modernisierung auseinandersetzen oder mit der Furcht vor uneinsichtigen Mietnomaden beschäftigen.

Wenden Sie sich an einen Makler Ihres Vertrauens und besprechen Sie ganz in Ruhe mit ihm, was Sie sich von ihm wünschen und erhoffen. Die gesamte Arbeit wird vom Immobilienmakler übernommen und Sie können sich einfach zurücklehnen und entspannen. Bald ist die Zeit des Ärgers und der Sorgen vorbei und eine neue sorgenfreie Zukunft wartet auf Sie. Den Stress und den Ärger können Sie einfach hinter sich lassen. Also, worauf warten Sie noch?

SHIT HAPPENS!



© Ruthe/Distr. Bulls

Holzkirchen-Haid

2-Familienhaus mit Einliegerwohnung

6125

Vorankündigung!



Baujahr 1981, Gas-Zentralheizung, Energie-Bedarfsausweis vom 06.08.2013,
Energiekennwert: 191,5 kWh/(m²a)

Kaufpreis: 1.949.000 €
Für Kaufende provisionsfrei!

Rares Schmuckstück sucht neuen Eigentümer

Ein Blickfang! Fensterläden, ein eingewachsener traumhafter Garten, liebevoll dekoriert und **zwei gepflegte, gut geschnittene 4-Zimmer-Wohnungen** im EG und OG. **Plus** eine schöne **Einliegerwohnung**.

Das Haus liegt in absolut begehrter und ruhiger Lage in einer harmonisch gewachsenen Siedlung. Die Einliegerwohnung ist aktuell frei. Die Hausgemeinschaft ist sehr harmonisch. Auf rund **300 m² Wohnfläche** und **749 m² Grundstücksfläche** finden Sie hier bei einer ländlich idyllischen Umgebung ein kleines Schmuckstück.

 **Jetzt kostenfrei anrufen:**
0800 / 700 75 75



Anzeige



Schmuck-Ankauf!

Raritätenstadl · Angelika & Sebastian Killer
Tölzer Str. 106 · Großhartpenning

Antike Möbel, alte und moderne Kunst und anspruchsvolle Wohnaccessoires

Öffnungszeiten:
Donnerstag und Freitag: 13 - 17 Uhr | Samstag: 10 - 14:30 Uhr
www.raritaeten-stadl.de

Anzeige



Taubenbergstr. 15 · 83627 Warngau
Tel. 08021 / 73 27 · www.deflorin.de

Mo. - Fr. 8:00 bis 12:30 Uhr und 14:00 bis 18:00 Uhr
Sa. 8:00 bis 12:30 Uhr | Mi.-Nachmittag geschlossen

Eine unserer Google-Rezensionen:

★★★★★

Holger: "Super Auswahl, Service und Beratung!"

- ✓ **Verleih von Partyinventar:**
Biertischgarnituren, Kühlwagen, Gläser und Bistrotische
- ✓ **gekühlte Fassbiere**
- ✓ **reichhaltige Auswahl an Getränken:**
Wein, Sekt, Spirituosen und Trendgetränke

Holzkirchen-Föching

330 m² Wohnen! Riesiges Familien-Reiheneckhaus!



Sofort bezugsfrei!

Baujahr 1980, Modernisierung 1997, Öl-Zentralheizung, Energieverbrauchs-kennwert: 123,4 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse D.

6129

Großzügig gebautes Reiheneckhaus:

Perfektes Familiendomizil mit viel Platz für „Kind und Kegel“.

Große Räume, tolle Aufteilung und gut durchdachter Grundriss.

Ein Elternschlafzimmer, zwei Kinderzimmer und zwei Balkone befinden sich im 1. Stock.

Zuzüglich je ein Studio mit Sanitärbereich im Dach- und Untergeschoss.

Im Erdgeschoss ein riesiges Wohnzimmer zum Wohlfühlen, große Küche mit separatem Essbereich.

Durchweg eine tolle Wohnqualität mit hellen Räumen.

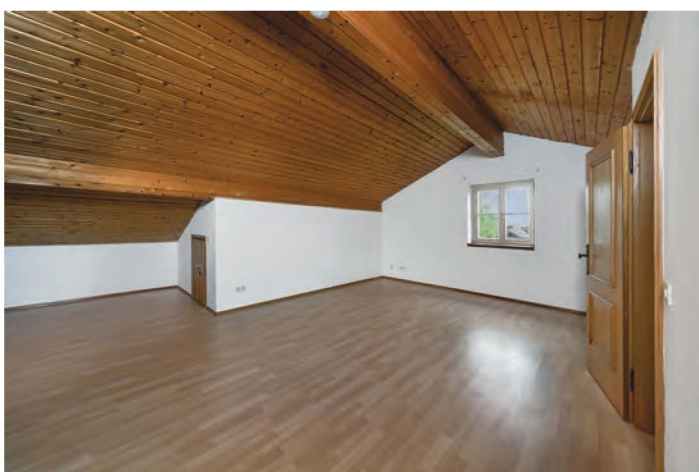
Einladend: Die sonnigen Terrassen und der charmante Garten. Anschauen, verlieben und einziehen!

6 Zimmer – ca. 330 m² Wohn-/Nutzfläche, Sofort bezugsfrei!

Kaufpreis: 1.197.700 € (inkl. 1 Carport und 2 Außenstellplätze)
Für Kaufende provisionsfrei



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



Kirchdorf bei Raubling

500m² Wohnen im Mehrgenerationenhaus mit Pool



6129

Baujahr 1960, Modernisierung 2015, Öl-Zentralheizung, Energiebedarfskennwert: 192,55 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse F.

Herrlich! Ihr Traum geht gerade in Erfüllung!

Ob als **Mehrgenerationenhaus**, **Kapitalanlage** oder **Platzwunder für eine Großfamilie**. Ein wunderschönes Objekt, herrlich gelegen, liebevoll gepflegt und optisch sehr ansprechend und charmant! **Drei abgeschlossene Wohneinheiten**, sehr gepflegte Innenausstattung, eine Einbauküche im EG im Preis inbegriffen, riesige moderne überdachte Terrassenflächen, äußerst großzügige Balkone, ein einladender Garten mit **Außenpool**, **Grillplatz** und **Gartenhaus**, eine **private Zufahrt**, eine **ruhige perfekte Lage** ... was will man mehr! Ein Traumobjekt in idyllischer Traumlage – ganz nah an Bergen und Seen.

10 Zimmer – ca. 500 m² Wohn-/Nutzfläche, davon ca. 314 m² reine Wohnfläche verteilt auf 3 Wohneinheiten, 3 Bäder + zusätzliche Dusche/WC im Untergeschoss, voll unterkellert mit 5 großen Räumen.

Bezugstermin nach Vereinbarung

Kaufpreis: 1.790.000 € (inkl. 5 Carports und weiteren Außenstellplätzen)
Für Kaufende provisionsfrei



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75





6131

Kaufpreis: 1.029.000 € (inkl. TG-Einzelstellplatz)
Für Kaufende provisionsfrei

München-Laim



Wohnen ganz in der Nähe vom Heimeranplatz

Ein Juwel: **Schicke 4-Zimmer-Wohnung** mit gleich **zwei Balkonen!** Rund 104 m² gepflegte Wohnfläche im 3.OG einer sechsstöckigen, architektonisch sehr schönen Wohnanlage. Tiefgaragen-Einzelstellplatz, Keller und Lift ebenso vorhanden. **Hervorragender Zustand, top renoviert.** Um nur ein paar Beispiele zu nennen: Granitboden im Flur, neue Türen und Türstöcke, neues Bad, neue Kunststofffenster, schicke Einbauküche in weiß – alles erledigt!

Alle Dinge des täglichen Bedarfs sind fußläufig erreichbar. Bus-, Tram- und U-Bahn-Haltestellen quasi um die Ecke.

Vom Eigentümer selbst bewohnt - bezugsfrei ab Januar 2024.

Baujahr 1961, Modernisiert 2009, Gas- und Öl-Zentralheizung, Energie**verbrauchs**kennwert 126,2 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse D.



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



6134

Kaufpreis: 399.000 € (inkl. TG-Stellplatz)
Für Kaufende provisionsfrei

München-Neuperlach-Süd



2-Zimmer-Wohnung sucht neuen Eigentümer

Durchdacht geschnittene renovierungsbedürftige **Wohnung mit Balkon im 1. Stock** eines fünfstöckigen Wohngebäudes. Auf rund 62 m² Wohnfläche finden Sie hier bei einer praktischen Ausstattung in zentraler Lage ein schönes Objekt **mit Keller und Tiefgaragen-Stellplatz.**

Die U-Bahn-Station ist in direkter Nähe, das Perlacher Einkaufsparadies, der Ostpark und das Michaelibad sind nicht weit entfernt. Ruhige und unerwartet grüne Lage Neuperlachs.

Baujahr 1983, Modernisierung 2022, Öl-Zentralheizung, Energie**verbauchs**kennwert 106,6 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse D.



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



6106

Kaufpreis: 329.000 €
Für Kaufende provisionsfrei

Fürstenfeldbruck-Emmering



Sehr gepflegte Kapitalanlage mit Weitblick

Ein interessantes Objekt für **kluge Kapitalanleger!** Unweit des Naherholungsgebietes 5-Seen-Land befindet sich diese helle und **äußerst gepflegte 3-Zimmer-Wohnung im 1. Stock einer ansprechenden Parkwohnanlage.** Die langjährigen Mieter haben viel Liebe investiert und pflegen ihr Zuhause wie ihre eigene Wohnung.

Helle und lichtdurchflutete rund 68 m² Wohnfläche, ein sonniger Süd-Balkon und ein durchdachter Grundriss – was will man mehr?

Baujahr 1962, Modernisiert 2017, Gas-Zentralheizung, Energie**verbrauchs**kennwert 50,3 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse B.



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



6128

Kaufpreis: 925.000 € (inkl. Einbauküche, 1 Garage, 2 Außenstellplätze)
Für Kaufende provisionsfrei

Feldkirchen-Westerham

Einladende Doppelhaushälfte – neuwertig!

Hell und lichtdurchflutet! Ihr neues Familiendomizil wartet bereits auf seine neuen Bewohner. Gut **140 m² Wohn- und Nutzfläche**, eine **offene Küche** mit angrenzendem Essbereich sowie ein behaglicher **Wohnbereich mit Kamin** laden zum gemütlichen Miteinander ein. Besonderheit in den Kinderzimmern: **Galerien** zum Spielen, Lernen oder Schlafen. Im UG ein **riesiger Hobbyraum** mit Platz für Fitness, Homeoffice oder für die Kids. Perfekte Aufteilung, toller **eingewachsener Garten**! Einziehen und Loswohnen!

Weitläufige Landschaften und Flächen, die Berge ganz in der Nähe und keine laute Großstadt in direkter Nachbarschaft. In unmittelbarer Umgebung finden Sie Ärzte, Kindertagesstätten, Schulen und Einkaufsmöglichkeiten.

Baujahr 2013, Pellet-Zentralheizung, Energiebedarfskennwert 101,6 kWh/(m²a).

 **Jetzt kostenfrei anrufen:**
0800 / 700 75 75



6138

Kaufpreis: 979.000 € (Komplett leer!)
Für Kaufende provisionsfrei

Bruckmühl

Freistehendes 2-Familienhaus in Bestlage!

In perfekter und beliebter Lage für **große Familien**! Das sanierungsbedürftige 2-Familienhaus lässt Raum für Ihre ganz individuellen Ideen. **Großzügig gebaut, tolle Zimmergrößen**, ausbaufähiges **Dachgeschoss** und **viel Platz** für ein **geräumiges Familiendomizil** bzw. auch für ein **Mehrgenerationenhaus**. Ca. **425 m² Wohn-/Nutzfläche**!

Andernfalls lässt sich das ca. **680 m² große Grundstück** selbstverständlich auch perfekt neu bebauen. Ein sehr großzügiges Einfamilienhaus, Mehrfamilienhaus mit z.B. drei Wohneinheiten oder auch ein Doppelhaus wären für die Bebauung laut Aussage der Gemeinde möglich.

Baujahr 1971, Modernisiert 2005, Öl-Zentralheizung, Energiebedarfskennwert 272,9 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse H.

 **Jetzt kostenfrei anrufen:**
0800 / 700 75 75



6127

Kaufpreis: 324.900 € (inkl. stylischer Einbauküche)
Für Kaufende provisionsfrei

Raubling-Reischenhart

Charmante, ruhige 2-Zimmer-DG-Wohnung

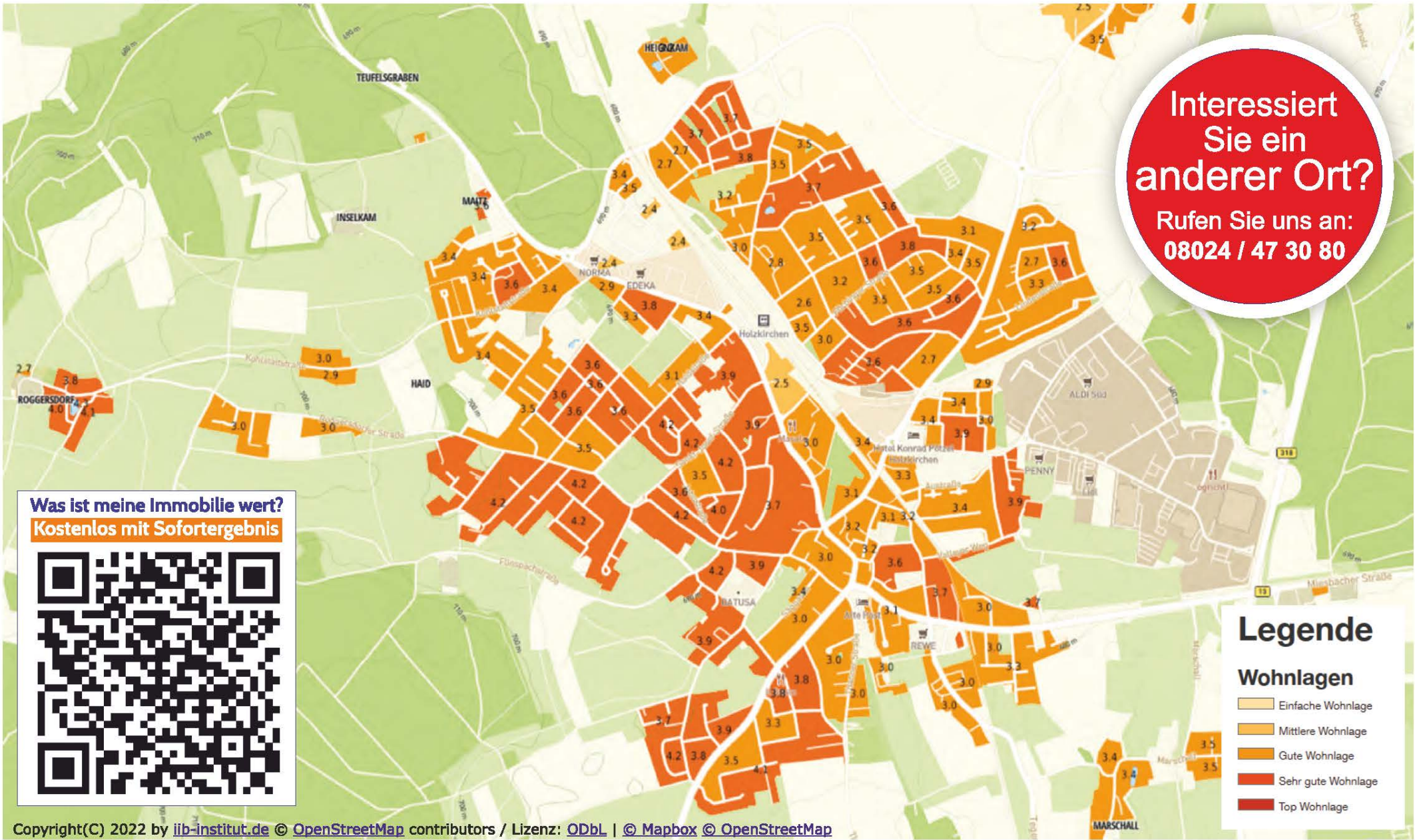
Herzlich willkommen auf rund **76 m² Wohn-/Nutzfläche** in einer gepflegten, kleinen Wohnanlage. Ein Wohnzimmer mit stattlichen 21 m² Fläche und eine große Wohnküche mit **moderner Einbauküche** freuen sich auf Sie! Ein **riesiger Balkon**, voll überdacht und seitlich geschützt, bietet wertvollen Freiraum. Keller, Außenstellplatz, Sauna und Gartenmitbenutzung – alles da!

Ob Wandern oder Radeln, die Nähe zu den Bergen und zum Reischenharter See – eine tolle Gegend für Naturbegeisterte! Einkaufsmöglichkeiten finden Sie im benachbarten Raubling. Der Einzugstermin ist für Ende Mai 2023 geplant.

Baujahr 1973, Modernisiert 2004, Öl-Zentralheizung, Energieverbrauchskennwert 153 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse E.

 **Jetzt kostenfrei anrufen:**
0800 / 700 75 75

Wohnlagenkarte Holzkirchen



HÄUSER



WOHNUNGEN



>>> Fortsetzung von Seite 4

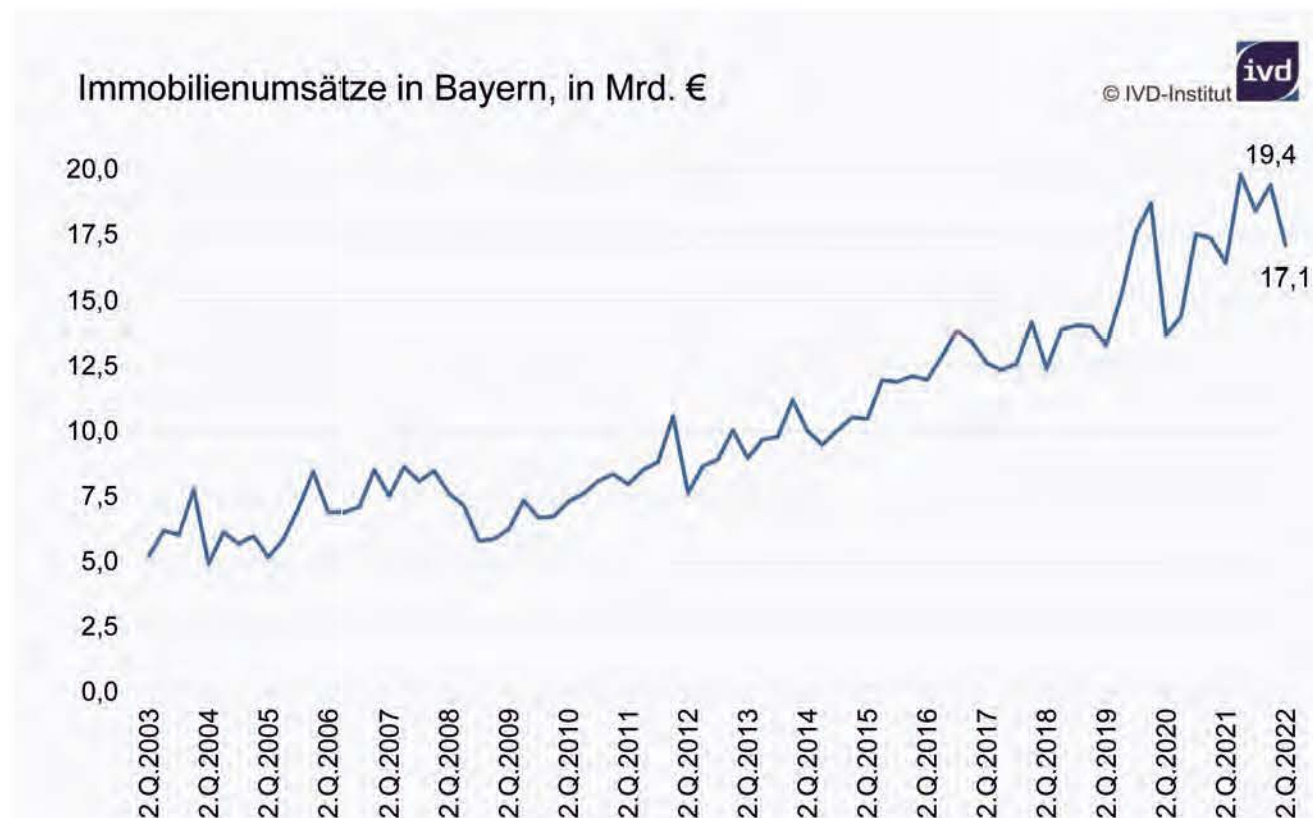
Angesichts rapide gestiegener Hypothekenzinsen deutet sich eine Trendwende auf dem süddeutschen Wohnimmobilienmarkt an

Insofern zeichnet sich auf dem Markt für Baugrundstücke, so Prof. Stephan Kippes, „eine gewisse Stagnation bzw. teilweise ein Rückgang der Preise auf einem sehr hohen Preisniveau ab. Dies liegt an den dramatisch gestiegenen Baukosten und gleichzeitig der Situation, dass Bauträger die angestiegenen Baukosten nicht oder nur zum Teil an Kaufinteressenten weitergeben können, bzw. dass sie Zweifel haben, dass dies möglich ist, wenn die Immobilie letztendlich fertiggestellt ist. „Dies führt dazu, dass die Grundstückspreise besonders hinterfragt werden, speziell auch weil die Finanzierung der Grundstücke durch finanzierende Banken sehr schwer geworden ist. Es ist derzeit eine absolut ungewöhnliche Zurückhaltung der Bauträger bei der Bevorratung mit Grundstücken festzustellen, während Grundstücke bis vor einigen Monaten neben den Handwerkerleistungen der absolute Engpass waren und sie insofern sehr umkämpft waren, sind Bauträger angesichts der derzeitigen Gemengelage wesentlich vorsichtiger oder werden durch hohe Eigenkapitalforderungen ihrer Banken gebremst.“

Weitere Marktentwicklung

Die weitere Marktentwicklung lässt sich derzeit nur sehr schwer einschätzen, da es derzeit eine ganze Reihe von Variablen gibt, deren Entwicklung nicht oder bestenfalls schemenhaft vorhergesagt werden kann. Dies betrifft insbesondere die Themen Ukraine-Krieg, die Energie- und speziell die Gasversorgung im Winter, aber auch das noch immer schwebende Thema Corona. Sollte es nicht gelingen die Inflation einzudämmen, ist von weiteren Leitzinserhöhungen durch die EZB auszugehen, die dann zu höheren Hypothekenzinsen führen und einen weiter dämpfenden Einfluss auf den Immobilienmarkt haben. Weiter könnte der Regierungsrücktritt in Italien sich in Kombination mit steigenden Zinsen wieder zu einer massiven Belastung für den Euro auswachsen.

Gerade in Krisenzeiten wie etwa Corona, im Ukraine-Krieg oder auch bei Energieengpässen sind Immo-

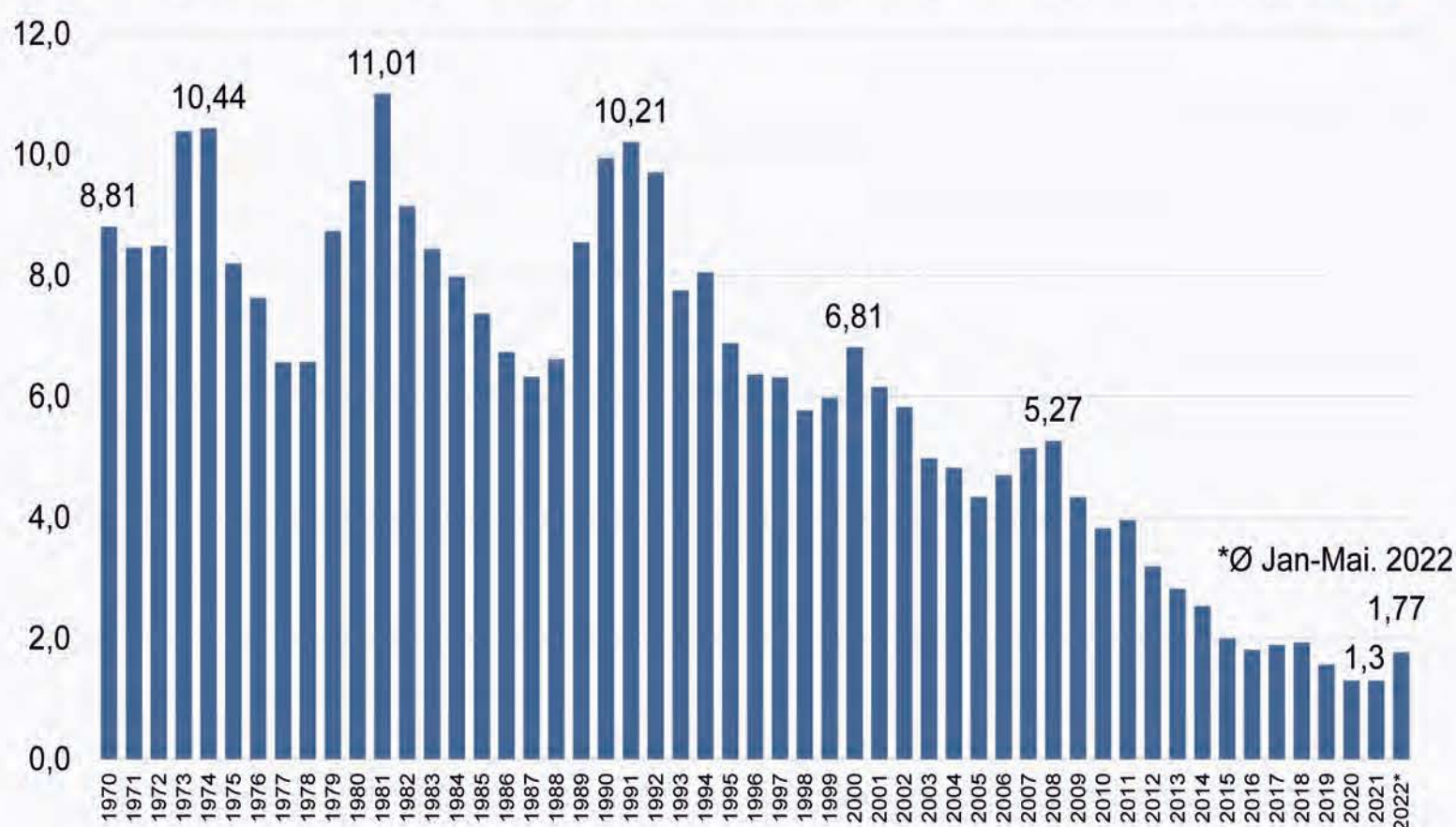


lien andererseits von Anlegern als sicherer Hafen begehrt. Im Moment sind hier allerdings nur überschaubare zusätzliche Verlagerungen in Immobilieninvestitionen festzustellen. Dies liegt einerseits daran, dass schon vor einer ganzen Reihe von Jahren dieser Weg in sichere Immobilien-Investments beschränkt wurde, d.h. ein substantieller Teil dieses möglichen Effekts wurde antizipiert bzw. hat schon stattgefunden, wobei bei einer sich zuspitzenden Lage mit deutlichen Impulsen aufgrund eines gestiegenen Sicherheitsmotivs und der relativ geringen Krisenanfälligkeit von Immobilien zu rechnen ist. Wenn die Themen Inflation, Verunsicherung durch den Ukraine-Krieg und die Angst um die Energieversorgung, evtl. auch in Kombination miteinander, noch brisanter werden, dürfte die Verlagerung von Kapital in Richtung der Asset-Klasse Immobilien stärker zum Tragen kommen. Hierbei dürfte insbesondere das Thema Energiesicherheit speziell Richtung Winter

deutlich an Bedeutung gewinnen. Dies gilt insbesondere dann, wenn die russischen Gaslieferungen stark gedrosselt oder ausgesetzt werden, oder es zu einem Gas-Embargo seitens des Westens kommen sollte.

Es ist es grundsätzlich zu begrüßen, wenn jetzt seitens der neuen Bauministerin Klara Geywitz das Ziel ausgerufen wurde, 400.000 neue Wohnungen zu schaffen und zwar 400.000 Wohnungen jährlich und das bis 2025, wo doch niedrigere Ziele in der Vergangenheit zumeist klar gescheitert sind. Das soundso sehr fragliche 400.000 Wohnungs-Ziel wird durch die derzeitige Situation, speziell die Kalkulationsprobleme der Bauträger, noch mehr in Frage gestellt. Gleichzeitig nehmen auch Eigennutzer, die eigentlich selbst bauen wollten, angesichts der Zinsen davon Abstand, was das Neubauziel noch viel weiter in die Ferne schiebt.

Wohnungsbaukredite (durchsch. effektiver Jahreszinssatz)



Der Mietmarkt dürfte gewisse Verlagerungsimpulse erfahren und zwar von Kaufinteressenten, die vor dem Hintergrund gestiegener Bauzinsen von dem Sprung ins Eigenheim absehen bzw. absehen müssen. Diese sind kapitalmäßig teilweise so gestellt, dass sie auch als Nachfrager teurerer Mietwohnungen infrage kommen. Grundsätzlich werden hier die gestiegenen Energiekosten zu einem ganz erheblichen Anstieg der sogenannten zweiten Miete führen.

Inwieweit es preislich zu einer Stagnation oder zu Rückgängen kommt, muss noch abgewartet werden, hierzu verweisen der IVD Süd bzw. das IVD Institut auf ihre traditionellen Marktberichtspresskonferenzen im September bzw. Anfang Oktober, für die das IVD Institut dann wieder sein umfangreiches Material an Primärdaten ausgewertet haben wird.

Wir halten Sie - wie gewohnt - auf dem Laufenden!

Quelle: IVD-Institut, PN 61

Möbel THOBA, Miesbach - Interview mit Stephan Baumgartner

Möbel Thoba - das Einrichtungshaus in Miesbach. Lieber Herr Baumgartner, Ihr Vorname ist Stephan. Der Name Ihres Traditionshauses Thoba ist abgeleitet von Thomas Baumgartner - wer ist oder war das? Bereits seit 1950 als reiner Möbelhandel in Miesbach bekannt und beliebt. Vorher - seit 1919 - ein Sattler- und Raumausstatterbetrieb. Also bereits seit langer Zeit ein Familienunternehmen, das regional und heimatverbunden für die Kundschaft in und um den Landkreis da ist. Mitten im Miesbacher Gewerbegebiet Ost ist die Wendelsteinstrasse 3 für viele „Wohnträumer“ die erste Adresse bei der Suche nach neuen Einrichtungsgegenständen oder Ideen für die Verwirklichung ihrer perfekten Wohnkultur. Ob Singles, die ihr kleines, feines Zuhause modern und praktisch gestalten möchten, die junge Familie, die sich nun endlich den Traum von der modernen Küche mit Kücheninsel erfüllt oder auch die Best-Ager, die sich nach altersgerechter und wohltuender Schlafqualität sehnen. Einrichtungsträume werden wahr - Dank Ihres Engagements.

Vielen Dank für die schöne Einleitung. Thomas Baumgartner war mein Urgroßvater, der als Sattler- und Raumausstatter mit seinen zwei Söhnen im damaligen Bauernhof fleißig seiner Arbeit nachging.

Wie ist denn bei Ihnen die Liebe zu Einrichtung, Design und Möbel entstanden?

Die Liebe kam erst nach sehr langer Zeit, als ich mich dann doch entschied in den Möbelhandel zu gehen. Da aber dann mit voller Kraft voraus und mit großem persönlichem Einsatz.

Was genau ist Ihr Konzept?

Das Konzept ist weiterhin folgendes: Mich voll für meine Kunden einzusetzen, sie zu verstehen und sie begeistern zu wollen. Diese kundenorientierte Arbeit gibt es anscheinend fast nicht mehr, dabei ist es einfach nur meine Liebe zum Möbelverkaufen, die mir diese Einstellung und Handlungsweise verleiht.

Was wird in Miesbach angeboten? Wie groß ist Ihre Ausstellungsfläche?

Im Geschäft werden primär das Thema Küchen und die ganzen Sortimente in Massivholz präsentiert. Dabei gibt es ganz viele Symbiosen. Die Ausstellung wird auf 2.000 qm präsentiert.

Was unterscheidet Sie von den großen Möbelhäusern?

Der Unterschied liegt zum einen an der sortimentsdurchgängigen Beratung von einem Verkäufer pro Kunde. Zum anderen an der Kompetenz in Sachen Massivholz aus allen Bereichen und die Vermischung der Küchen mit den anderen Sortimenten mit vielen Sonderwunschlöglichkeiten, die wir oft in der Werkstatt für unsere Kunden individuell abändern.

Sind zum Beispiel in den riesigen Küchenabteilungen der Möbelgiganten die Angebote wirklich preisgünstiger, weil diese in der Masse produzieren lassen?

Die Preise sind ja immer vom gleichen Lieferanten. Wir haben ca. 110 aktive Lieferanten und die Einkaufspreise werden über einen Einkaufsverband mit 700 Mitgliedern wettbewerbsfähig ausgehandelt. Somit kauft ein Riese auch nicht anders ein und hat auch die gleichen Kosten im Verhältnis wie wir. Deshalb darf uns ein Kunde bezüglich Service und Produkt immer gerne mit der Großfläche vergleichen. Wichtig: Es gibt fast keinen Service im Onlinevertrieb, deshalb ist da auch ab und zu ein günstigerer Preis zu finden. Allerdings gibt es dann größtenteils auch keine persönliche Produktberatung und keinen Aufbau- und Montageservice.

Bemerken Sie durch die angespannte Wirtschaftslage auch bereits Lieferverzögerungen?

Lieferverzögerungen gibt es, macht aber im Vergleich zu den letzten Jahren fast nichts aus. Da waren die häufigen Lockdowns schon weitaus nerviger für uns alle.

Welche Tipps haben Sie für Küchenliebhaber und worauf sollte man beim Kauf achten?

Am besten erstmal alles ansehen, was so auf dem Markt präsentiert wird und dann zu einem Händler gehen, dem man vertrauen kann und der viele Küchen plant. Bei diesem informiert man sich anschließend bezüglich der eignen Wünsche und Vorstellungen wie z.B. Optik und Maße. Damit kann dann eine perfekte Planung erstellt werden, die dann auch zum kalkulierten Budget passt.

Oft sind Profis für den Aufbau absolut notwendig - wie sieht's da bei Ihnen aus? Haben Sie erfahrene Kräfte oder setzen Sie da eher auf Aushilfen?

Das Ganze funktioniert seit über 100 Jahren nur, weil der gesamte Ablauf aus einem Team kommt. Nur so kann die Qualität gewährleistet werden. Wenn ungelernete Helfer unterstützen, ist meist die Qualität nicht akzeptabel.

Was war der am schwierigsten umsetzbare Einrichtungswunsch, den je Kundschaft geäußert hatte? Und wie haben Sie diesen gelöst?

Am schwierigsten ist schwer zu sagen aber es gab früher mit weniger Erfahrung mehrere Fälle, bei denen ich trotz nicht vorhandener Möglichkeiten Lösungen für meine Kunden erarbeiten konnte.

Stimmt es, dass Sie auch Kochkurse anbieten?

Ich biete eine angeschlossene Küche in unserer Ausstellung für Volkshochschulkochkurse zur Benutzung an. Damit möchte ich Werbung mit der Kochleidenschaft kombinieren.

Zum guten Schluss, haben Sie noch einen Geheimtipp für unsere wohnbegeisterten Leser?

Sich immer mal wieder neue Möbel ansehen und sich begeistern lassen. Manche Einrichtungsgegenstände darf man auch mal nach 20 Jahren tauschen :-). Wir freuen uns auf jeden Kunden.

Danke für das Gespräch!



Anzeige



Wir bei Möbel Thoba legen den größten Wert auf gute Beratung. Egal ob Sie eine Küche kaufen, Ihre neue Wohneinrichtung auswählen oder eine neue Matratze für die optimale Nachtruhe aussuchen.

Denn wir möchten, dass Sie beim Möbelkauf von unserer Erfahrung profitieren und die richtigen Entscheidungen treffen. Kommen Sie nach Miesbach und lernen Sie Beratungsqualität kennen, wir nehmen uns Zeit für Sie.



natürlich preiswert

thoba

Massivholzmöbel + Küchen

Wendelsteinstraße 3
83714 Miesbach
Tel.: 0 80 25 / 99 14 80

www.kuechen-thoba.de
www.moebel-thoba.de



Vorankündigungen



1

Holzkirchen-Zentrum - Mietwohnungen

Sind Sie auf der Suche nach einem neuen Mietobjekt? Einem Zuhause? Dann haben genau das Richtige für Sie!

Wohnen im Herzen von Holzkirchen. Neubau - Erstbezug!

Vom 1-Zimmer-Apartment bis zur 4-Zimmer-Wohnung inklusive neuer Einbauküche, Kellerabteil und Tiefgaragenstellplatz - alles dabei! Modernes und barrierefreies Wohnen inmitten einer traditionsreichen und naturverbundenen Umgebung auf höchstem Niveau. Ob Senioren, Familien mit Kindern, junge Paare, Singles oder Best-Ager - hier finden Sie Ihr neues Zuhause.

Es werden unterschiedlichste Wohnansprüche erfüllt - Erstbezug ab Frühjahr 2023.

2

Holzkirchen - Baugrundstück

Absolute Rarität!

Baugrundstück mit Altbestand ca. 840 m² groß, in einer der beliebtesten Lagen von Holzkirchen. Fußläufig zum Bahnhof, zur Schule und zum Einkaufen. Das traumhaft ruhig gelegene Eckgrundstück ist derzeit mit einem gepflegten EFH Baujahr 1960 bebaut.

3

München-Sendling - 3-Zimmer-Wohnung

Optimal geschnittene aber renovierungsbedürftige 3-Zimmer-Wohnung.

Helle 81 m² Wohnfläche, große Räume, Flur, Küche mit Fenster, Süd-Balkon, Einzel-Tiefgaragenstellplatz. Im Herzen von Sendling. U-Bahn und Harras mit Parkanlagen vor der Haustüre.

Interesse? Dann senden Sie uns bitte eine E-Mail an willkommen@rimaldi.de



Sebastian Jacoby
Quizprofi

„Als Quizprofi weiß ich, dass der Verkauf Ihrer eigenen Immobilie mit echten Profis am besten funktioniert.“

Die Immobilienprofis von **rimaldi** kann ich Ihnen da sehr ans Herz legen. Die haben **jahrzehntelange, regionale Erfahrung** im Verkauf von Immobilien. Überzeugen Sie sich doch einfach selbst davon!

Herzlichst, Ihr Sebastian Jacoby“

Wir verkaufen keine Immobilien - wir verändern Leben!

Matthias Wandl, Immobilienmakler

Haderunstr.43 Bussardstr. 4b
81375 Großhadern 82166 Gräfelfing
Fon: 089 / 37 41 23 33 | Matthias.Wandl@rimaldi.de

Mit Matthias Wandl haben Sie einen **echten Münchner Insider** an Ihrer Seite

Spezialisiert auf die Regionen: Thalkirchen, Solln, Forstenried, Fürstenried, Großhadern, Gräfelfing, Sendling, Giesing, Au, Grünwald, Pullach, Harlaching und Innenstadt

Versteht etwas von: exklusiven Immobilien und genussvollem Wohnen
Seit 1991 als freier Geschäftspartner für rimaldi erfolgreich tätig



“Meine Kunden spüren, dass wir uns mehr als andere für ihre Immobilie einsetzen.”



“Wir bringen zusammen, was zusammengehört - für jede Immobilie gibt es den einen, zufriedenen Käufer.”

Claudia Arzberger, Immobilienmaklerin

83043 Bad Aibling | Fon: 08061 / 93 93 331
Claudia.Arzberger@rimaldi.de

Claudia Arzberger vereint Empathie, Ehrlichkeit und Expertise auf sehr charmante Weise

Spezialisiert auf die Regionen: Bad Aibling, Kolbermoor, Bruckmühl, Feldkirchen-Westerham und Rosenheim

Versteht etwas von: Wohnträumen, Immobilien-Interessenten und ausdrucksstarken Exposés

In Oabling dahoam und für viele Jahre auch in Kanada zuhause. If you're looking for an english speaking real estate expert in Upper Bavaria, here you go. Unsere englischsprachigen Kunden fühlen sich bei ihr sehr gut aufgehoben

Mario Haitzer, Gabriele Mohrenweiser, Birgit Wild

Mario Haitzer | Vorstand & Gründer
83607 Holzkirchen | Bahnhofplatz 8
Fon: 08024 / 47 30 80 | willkommen@rimaldi.de

Mario Haitzer ist der Kopf, oder vielmehr das Herz von rimaldi

Spezialisiert auf die Regionen: Holzkirchen, Tegernsee, Bad Tölz

Versteht sich als: Wegbegleiter für die Erfüllung Ihrer persönlichen Wohnträume

Führt das Stammhaus in Holzkirchen und repräsentiert dieses liebenswerte, traditionsbewusste Fleckchen „echtes“ Bayern zwischen München und den Tegernseer Tal-Gemeinden charmant, offen und engagiert



“Lehnen Sie sich entspannt zurück, während wir kompetent, verlässlich und zügig Ihre Immobilie verkaufen.”

Das sagen unsere Kunden über uns (Auszug aus www.kundenbewertungen.rimaldi.de):

Einfach super, professionell und sympathisch!!!

Felix Schwaller, Bad Aibling

Unkompliziert, geduldig und sehr freundlich

Maria und David Turunc, Otterfing

Tolle Betreuung des Kaufprozesses - weiterzuempfehlen

Markus und Regina Fellingner, München

IMPRESSUM

Verlag, Herausgeber, Redaktion und Gestaltung:
rima AG, Bahnhofplatz 8, D-83607 Holzkirchen

Verantwortlich für den Inhalt: Vorstand Mario Haitzer

Druck: MegaDruck.de Produktions- und Vertriebs GmbH,
Am Haferkamp 4, D-26655 Westerstede

Erscheinungsweise: 4 x jährlich

Ansprechpartner & Anzeigenverwaltung:
rima AG, Telefon: 08024 / 47 30 80,
E-Mail: willkommen@rimaldi.de, Internet: www.rimaldi.de

© copyright 2020-2022 by rima AG, D-83607 Holzkirchen



Was ist meine Immobilie wert?

Lohnt sich ein Verkauf?

Jetzt
anrufen!



Holen Sie sich unsere **PROFESSIONELLE MARKTWERTANALYSE**



Mario Haitzer, Claudia Arzberger
Ihre regionalen Immobilienprofis

Telefon: 08024 / 47 30 80
Gratis-Tel.: 0800 / 700 75 75 (Holzkirchen)
E-Mail: willkommen@rimaldi.de
Internet: www.rimaldi.de

rimaldi
Die Immobilienprofis



nur 595,-* €

*Falls Sie uns mit dem Verkauf beauftragen,
wird dieser Betrag **VOLL** auf die Makler-
Courtage angerechnet.

Anzeige

Sie lesen diese Anzeige!
Das ist der **BEWEIS**, dass Anzeigen
wie diese gelesen werden!

Sie werden überrascht sein,
wie preiswert diese Anzeige ist!

Erwischt!

Jetzt anrufen oder E-Mail senden
und **Platz sichern!**

Tel. 08024 / 47 30 80
E-Mail: willkommen@rimaldi.de