glass
IMMOBILIEN



Unsere goldenen Tipps für Ihren erfolgreichen Immobilienankauf

- *Käuferstrategie*
  Die klassische Objektsuche läuft über ein professionelles Maklerunternehmen, das über umfassende Marktkenntnis verfügt und Zugriff auf ein großes regionales Portfolio hat. Aus gutem Grund schalten versierte Eigentümer, insbesondere Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens einen Makler ein, um zu verhindern, dass ihr Objekt mit **Fotos** und **Kaufpreisangabe** für jedermann sichtbar in der Öffentlichkeit und im Internet erkennbar ist.
  Häufig erwarten Verkäufer sogar die Unterzeichnung einer **Vertraulichkeitserklärung** und einen **Kapitalnachweis**, bevor Unterlagen und Fotos herausgegeben werden oder Besichtigungen stattfinden. Wer also nur über die **Immobilienportale** agiert, verpasst die interessantesten Objekte. Gerade Top-Objekte werden selten öffentlich gehandelt, sondern in einem strukturierten Vermarktungsprozess, dem sog. **Privat Sale.** Die Parteien erwarten auf beiden Seiten des Geschäfts absolute Diskretion. Deshalb sollten Kaufinteressenten ihr Anforderungsprofil bei dem Makler ihres Vertrauens hinterlegen und sich auf diesen Prozess vorbereiten.
  Bei Angeboten von Privat handelt es sich erfahrungsgemäß um erheblich überteuerte und unzureichend aufbereitete Objekte, nicht selten mit verdeckten Mängeln. Die Kontaktaufnahme, konstruktive Verhandlungen und die Abwicklung sind in der Regel mühsam und wegen der hohen Erwartungshaltung der Verkäufer selten zielführend.
  Wir schaffen Markttransparenz, indem wir Ihnen die Vor–und Nachteile der am Markt befindlichen Objekte erläutern und moderieren die unterschiedlichen Interessen.
  Wir begleiten Ihre Suche und leiten Sie zielgerichtet durch den gesamten Verkaufsprozess bis zum Notartermin und bei der Objektübergabe. Absolute Diskretion ist uns dabei selbstverständlich.

- *Regionaler Service und Markttransparenz*
  Setzen Sie auf einen Makler mit **echter lokaler Präsenz**. Nur wer vor Ort ist, kennt den Markt, die unterschiedlichen **Mikrolagen**, die aktuellen **Marktpreise** und das **Anforderungsprofil** vieler Suchkunden. Etwa die Hälfte unseres gesamten Verkaufsportfolios wird nicht öffentlich oder nur anonym beworben. Echte Top-Objekte finden Kaufinteressenten praktisch ausschließlich im Private Sale der regionalen Makler. Mit einem erfahrenen Partner vor Ort profitieren Kaufinteressenten also von einer fundierten Marktkenntnis und einem breiten Spektrum an Verkaufsobjekten.
  Sprechen Sie deshalb mit einem regionalen Makler, bevor Sie vorschnell einen Auftrag eines nicht ortsansässigen **Nachweismaklers** unterschreiben oder online auslösen. Nachweismakler, die nur Adressen handeln und keinen Service anbieten, erkennt man an einer nicht besetzten Niederlassung und bloßen Briefkastenadresse.
  Die Mitgliedschaft in Maklerverbänden, viele goldene Sterne und Medaillen auf der Internetseite, Hochglanzprospekte und aufwendig gestaltete Immobilienmagazine sind

kein Qualitätsmerkmal. Solche „Auszeichnungen“ von Verbänden sind käuflich, redaktionelle Beiträge in Hochglanzmagazinen ebenso.
Ein echter Servicepartner hat sich auf seine Region spezialisiert und kennt praktisch jede Flurnummer.
Hinterlegen Sie deshalb bei uns Ihr persönliches Anforderungsprofil und lassen Sie sich den **Markt und die Preise** erläutern. Diskutieren Sie Ihre Zielobjekte mit uns und lernen Sie die Mikrolagen kennen.
Bringen Sie sich und Ihr **Gesuch** immer wieder in **Erinnerung**. Wenn wir Ihr Anforderungsprofil kennen, stellen wir Ihnen immer wieder die neuesten Verkaufsobjekte per Mail oder, wenn es schnell gehen soll, telefonisch vor.

- *Umfassender Service und Moderation*
  Ein **versierter Makler** ist Ihr Servicepartner vor Ort und steht den Beteiligten mindestens bis Kaufpreiseingang und Besitzübergabe persönlich zur Verfügung.
  Er koordiniert alle Termine und moderiert die Verhandlungstermine mit **Kaufinteressenten**, den **Genehmigungsbehörden** und die Gespräche mit **Gutachtern, Vermessungsämtern, Versorgern** oder den **finanzierenden Banken**, ebenso mit **Architekten** und **Handwerkern**.
  Alles das kann nur ein ortsansässiger Makler leisten, der seine Region im Blick hat und die handelnden Personen vor Ort und die Behörden kennt. Von einem auswärtigen Nachweismakler können Sie nichts erwarten.
  Wir haben uns daneben auch auf die **Mediation** von Konfliktsituationen mit **Mietern**, **Nachbarn**, **Miteigentümern** oder **Erbengemeinschaften spezialisiert.**
  Selbstverständlich begleiten wir Sie bei **Notarterminen** und bei **Objektübergabe.**

- *Honorare*
  Beim Verkauf von **Einfamilienhäusern** und **Eigentumswohnungen** an Privatpersonen ist gesetzlich geregelt, dass der Verkäufer eine Provision mindestens in gleicher Höhe, wie der Käufer zu tragen hat. Ein Abwälzen der Honorare auf den Käufer ist daher nicht zulässig. Bei allen anderen Objekten - **Grundstücken, Mehrfamilienhäusern** und **Gewerbeobjekten** - gilt diese Regelung nicht.
  Wir sprechen mit Ihnen offen über unsere Honorare.
  Entscheidend sind die Komplexität des Objekts, der Kaufpreis und am Ende **Ihre Zufriedenheit**.

- *Vorkenntnis*
  Sie haben eine **Nachweisbestätigung** oder online einen **Maklerauftrag** für ein interessantes Objekt ausgelöst. Häufig wird Ihnen die **konkrete Adresse** des Objekts erst danach, oder, bei unseriösen Anbietern, erst auf dem Weg zur Besichtigung benannt. Ist Ihnen das angebotene Objekt vorbekannt, sollten Sie vorsorglich Ihre **Vorkenntnis** beiden Anbietern in Textform alsbald mitteilen.
  Diese Obliegenheit ist häufig auch Bestandteil der Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

- *Angebotspreise und Markteinschätzung*
  Holen Sie ggf. eine **zweite Meinung** für eine realistische Objektbewertung ein.
  Wir beraten Sie objektiv, legen die **Bodenrichtwerte** offen und kennen meist die Verkaufserlöse aus dem unmittelbaren Umfeld und benennen **Referenzobjekte** und sehen **Trends**.
  Auf Wunsch haben wir einen **zertifizierten Gutachter** für Sie, der Ihr Objekt ausführlich einwertet.

- *Objektzustand und Mängel*
  Renovierungsarbeiten und **Reparaturen** werden üblicherweise dem Käufer überlassen. Ein versierter Makler kennt diese und spricht bekannte **Mängel** und notwendige Reparaturen ganz offen an und hilft Ihnen bei der Bewertung. **Verdeckte Mängel** müssen schon aus haftungsrechtlichen Gründen immer offengelegt und dokumentiert werden. Prüfen Sie Bausubstanz, Baugenehmigungen, Pläne, Nutzungsänderungen, Bebauungspläne, Nachbarrechte sowie Miet- und Pachtverträge im Zweifel mit einem Berater Ihres Vertrauens.
  Wir begehen mit Ihnen das Objekt und geben Ihnen dazu **klare Empfehlungen**.

- *Kapitalnachweis und Finanzierungsbestätigung*
  Sprechen Sie rechtzeitig vor einer Besichtigung Ihres Zielobjekts mit Ihrer Hausbank und bereiten Sie einen Kapitalnachweis vor. Spätestens mit Kaufzusage und vor dem Notartermin wird eine Finanzierungsbestätigung bzw. ein Eigenkapitalnachweis der Hausbank notwendig.
  Ein **Eigenkapitalnachweis** durch die Übergabe von **Kontoauszügen** genügt nicht, sondern es bedarf der begleitenden Erklärung der **Hausbank**.
  Wir kümmern uns um die notwendigen Erklärungen und stimmen diese inhaltlich mit Ihnen ab.

- *Notariat und GWG*
  Wir empfehlen die Beurkundung bei einem bayerischen Notar, nach Möglichkeit im Bezirk des für das Objekt zuständigen Grundbuchamts.
  Anwaltsnotare gibt es in Bayern nicht. Ein **Notariat** im Bezirk des zuständigen Amtsgerichts steht mit dem Grundbuchamt, und den zu beteiligenden Behörden in ständigem Austausch, was den Vollzug beschleunigt.
  Notariat und der Makler sind gesetzlich verpflichtet, die notwendigen Unterlagen, Ausweise und Vollmachten nach dem **GWG (Geldwäschegeset**z) zu prüfen und zu dokumentieren. Bei Auslandsbezug ist ggf. eine Genehmigung der Aufsichtsbehörde einzuholen.
  Bei gewerblichem Verkauf ist eine **2-Wochen-Frist** zwischen dem Austausch des Vertragsentwurfs und der Beurkundung zu beachten.
  Wir kümmern uns mit Ihnen gemeinsam um die notwendigen Unterlagen und Erklärungen und bereiten Ihren **Notarvertrag** mit dem **Notariat** vor. Außerdem begleiten wir Sie persönlich zum Beurkundungstermin.

Ein erstklassiges Maklerunternehmen ist
Ihr persönlicher Berater

Wir bieten Ihnen nicht nur einen **umfassenden Service** und kennen den Markt unserer Region, sondern wir schaffen Markttransparenz, indem wir Ihnen die Vor-und Nachteile aller aktuell am Markt befindlichen Vergleichsobjekte erläutern.
Bei Bedarf stellen wir Ihnen auch den persönlichen Kontakt zu einem Kollegen her.
Das ist unser Verständnis von unserem exzellenten Service, denn am Ende sind wir erst zufrieden, wenn Sie Ihren **Verkaufserfolg** oder Ihr **Wunschobjekt** realisieren, wir Ihr **Vertrauen** genießen und Sie uns weiterempfehlen.

Ich freue mich auf Ihren Anruf und wir geben unser Bestes

Silke T. Glass
+49 (0) 179 143 73 99
silke@glass-immobilien.com

Glass Immobilien GmbH & Co. KG + Ringbergstr. 21 + 83700 Rottach-Egern
www.glass-immobilien.com