

PFINZTALER

IMMOBILIENMAGAZIN

01/2018



ALLES RUND UMS WOHNEN
PRÄSENTIERT VON DEM
TOP-IMMOBILIENMAKLER
IHRER REGION

MARKUS UNGER
UNGER IMMOBILIEN



**EINE LIEBESERKLÄRUNG
ANS ZUHAUSE**



IDEEN
WOHNTRENDS



WISSEN
WIE WAS LÄUFT



IMMOBILIEN
TOP-ANGEBOTE

UNGER
IMMOBILIEN



MARKUS UNGER
UNGER IMMOBILIEN

DER TOP-IMMOBILIENMAKLER
IHRER REGION



20 Jahre Unger Immobilien!

Aussichten 2018

Bereits zum vierten mal präsentieren wir Ihnen das Pfinztaler Immobilienmagazin. Neues aus der Immobilienbranche, Trends zum Wohnen und Vorstellung regionaler Partner waren die bisherigen Themen. Ergänzt wurde das Magazin durch interessante Immobilienangebote.

Ein spannendes Immobilienjahr ist zu Ende gegangen. Auch 2018 hält die Nachfrage weiterhin an. Durch das knappe Angebot ergeben sich weiterhin erstklassige Verkaufsmöglichkeiten. Allerdings wird durch den Startschuß des Baugebietes Heilbrunn/Engelfeld in Pfinztal-Söllingen etwas Entspannung eintreten. Diese wird aber durch die stabile Nachfrage im Einzugsgebiet der Stadt Karlsruhe sicher teilweise kompensiert werden. Es wird spannend bleiben. Wir werden für Sie den Immobilienmarkt weiter analysieren und Ihnen berichten.

Unser 20 jähriges Firmenbestehen nehmen wir zum Anlass mit interessanten Aktionen, DANKE zu sagen. Wir haben auf einer Seite einen Gutschein platziert. Sichern Sie sich bereits heute Ihre kostenfreie Wertermittlung. Einfach ausschneiden und Termin vereinbaren. Sie dürfen gespannt sein. Die Aktion ist befristet bis zum 30.04.2018.



UNGER
IMMOBILIEN

Markus Unger
Dipl. Sachverständiger (DIA) für die Bewertung

WOHN & GEWERBE UNGER IMMOBILIEN
Bergstr. 44
76327 Pfinztal

Tel: +49 (0)7240 - 20 23 34
Fax: +49 (0)7240 - 20 23 35

kontakt@unger-immobilien.de
www.unger-immobilien.de

Vom Glück sich zu verlieben...



Eine Liebeserklärung ans Zuhause



Zuhause ist da, wo nicht nur der Schlüssel passt.

Sondern wo das Herz zuhause ist. Sich fallenlassen, wohlfühlen, Mensch sein. Nicht mehr nur funktionieren. Und weil jeder Mensch anders ist und andere Ansprüche an sich und sein Leben stellt, so müssen auch die Möbel anders sein. Ein Statement setzen. Individualität ist das Stichwort, Lässigkeit die Devise. Denn lässig darf es zugehen im eigenen Heim, ohne Anstrengung und Stress. Davon gibt's draußen schon genug. Darum haben wir die Collection Raum.Freunde kreiert, für Leute, die sich nicht in Schubladen stecken lassen. Die ihre eigenen Ideale leben. Unabhängig vom Alter. Darum dürfen auch die Möbel unkonventionell sein, lauter eigenständige Persönlichkeiten, die ihre eigenen Geschichten erzählen. Nicht angepasst und auf keinen Fall langweilig. Da darf gemixt werden nach Lust und Laune. Der alte Stuhl vom Flohmarkt neben der Designer-Couch, die Gitarre neben dem edlen Sideboard... die Mischung macht's! So fällt es nicht schwer, sich in diese edlen Stücke zu verlieben. Schließlich teilt man einen nicht unbeträchtlichen Teil des Lebens mit ihnen. Hat dort gelacht, geweint, gelebt. Das ist es, was echte Freunde ausmacht!



**Raum.Freunde – immer da,
wenn Du sie brauchst.**

INDIVIDUALITÄT EROBERT DIE
EIGENEN WÄNDE. NICHTS IST GLEICH.
DAS ERBSTÜCK LEBT GUT NEBEN
EINEM DESIGNERSTÜCK

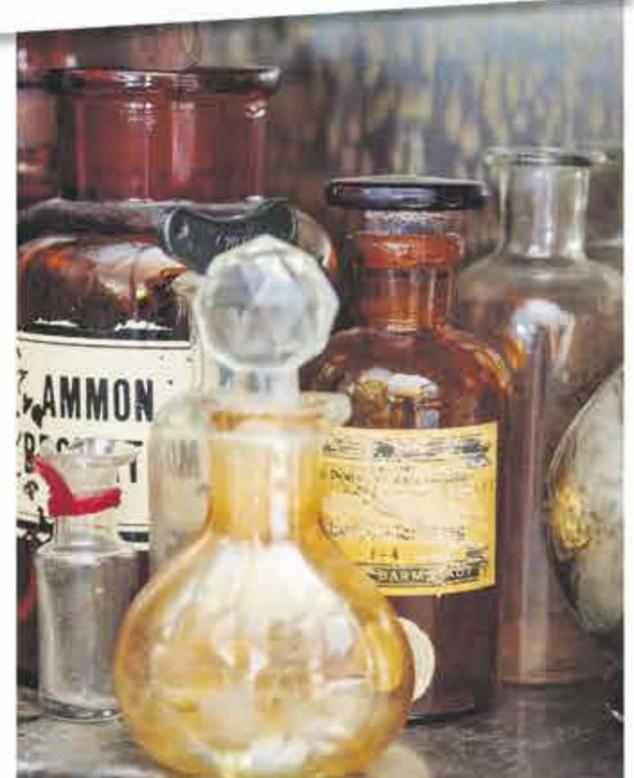
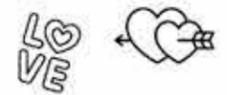


MANCHMAL BRAUCHT
MAN EINEN
RAUM.FREUND...



contur RAUM.FREUNDE

SOLLTEN MÖBEL EINEM FREUNDE WERDEN ODER NUR SO IN DER WOHNUNG RUMSTEHEN? KLAR - SIE SOLLEN DIR GEFALLEN. MEHR NOCH - SIE MÜSSEN IN DEIN LEBEN PASSEN, UM FREUNDE ZU WERDEN. MIT DIR FESTE FEIERN, DICH ZUR RUHE BRINGEN ODER GANZ EINFACH DA SEIN, WENN DU SIE BRAUCHST. UNSERE LIVE-STORIES AUS FRANKFURT, DÜSSELDORF UND BERLIN ZEIGEN DIR, WIE MENSCH UND MÖBEL FREUND GEWORDEN SIND. VIELLEICHT IST DAS AUCH DEIN DING. RAUM.FREUNDE - DEIN MÖBEL ALS FREUND ... BY CONTUR®



WWW.RAUM-FREUNDE.DE

GITARREN
SAMMELN
KANN ZUR SUCHT
WERDEN



STEPHAN

STEPHAN: MUSIK IST MEINE LEIDENSCHAFT UND ART DIRECTOR MEIN BERUF. BEIDES HAT VIEL MIT KREATIVITÄT ZU TUN UND NOCH MEHR MIT LEIDENSCHAFT. MUSIKALISCH ALS KIND DER ACHTZIGER WAR STING FÜR MICH DAS GROSSE VORBILD. ALS JUGENDLICHER GING ES BEI MIR SCHON LOS MIT MUSIK UND ZEICHNEN - SO IST ES GEBLIEBEN. GERADE ALS GITARRIST IST WELTMUSIK MEINE NEUE LIEBE. KOMMT SICHER VON MEINEN JAHREN IN BRASILIEN IN DER ZURÜCKLIEGENDEN ZEIT WAREN ES FAST ÜBER 250 KONZERTE. ALS TYP BIN ICH EHER DER AUFGERÄUMTE KEIN CHI-CHI. AUCH BEIM WOHNEN IST DAS SO. PURISTISCH GEFÄLLT MIR AM BESTEN, DA HABEN DIE GEDANKEN FREIEN RAUM.



contur RAUM.FREUNDE
IMMER FÜR DICH DA, WENN DU SIE BRAUCHST.

UNGER

Gutachten . Beratung . Vermittlung

IMMOBILIEN

Wird Ihr **Haus** und **Garten** zu groß?

Wir nehmen uns Zeit für Ihr Anliegen und erarbeiten massgeschneiderte Lösungen!



Quelle: Fotolia

Damit Sie positiv in die Zukunft gehen.

Kundenbewertungen:



76327 Pfinztal . Bergstr. 44 . Telefon 07240 / 20 23 34 www.unger-immobilien.de

Älteres Wohn-/Geschäftshaus mit Anbau

ISPRINGEN



KAUFPREIS
278.000,00 €

4 Wohnungen
1 Laden

WOHNFLÄCHE
ca. 190 m²

ZIMMER
13

BAUJAHR
1920

KÄUFERPROVISION
3,57%

2 Garagen

Das Wohn-/Geschäftshaus ist renovierungsbedürftig. Es ist zur Gartenseite unverbaubar.

Bedarfsausweis gültig bis: 02.03.2026, Endenergiebedarf: 252,2 kWh/(m²*a) Baujahr lt. Energieausweis: 1989, Wesentlicher Energieträger: Öl



Grundstück im Hüttengebiet

ZC932

PFINTAL-SÖLLINGEN



Eingezäuntes Gartengrundstück mit Gartenhütte in bezaubernder Lage mit tollem Blick. Stromanschluß

KAUFPREIS
17.500,00 €

LAGE
Kalkhoff

FLÄCHE
ca. 605m²

ZIMMER
1

BAUWEISE
Holz

KÄUFERPROVISION
5,95%



4-Zimmerwohnung mit 2^{UL879} Bädern

PFINTAL-BERGHAUSEN

WOHNZIMMER MIT ERKER, KOCHKÜCHE, 2 BALKONE

Tolle Raumaufteilung

Verbrauchsweis gültig bis 12.12.27, 94,8 kWh/(m²*a), Hzg von 1984, Energieträger Öl, Klasse: C

MIETE
850,00 €

GARAGE
50,00 €

WOHNFLÄCHE
ca. 125 m²

ZIMMER
4

BAUJAHR
1984

BEZIEHBAR
kurzfristig



Laden/Büro/Praxis

CA379

PFINTAL-WÖSCHBACH

2 große Schaufenster

Bedarfsausweis gültig bis 25.01.2028.192,5 kWh/(m²*a)
Baujahr lt. EA: 1936 Baujahr Heizung 2001 Gas

MIETE
490,00 €

BEZIEHBARKEIT
kurzfristig

NUTZFLÄCHE
ca. 83m²

RÄUME
2

ZUSTAND
gepflegt

MIETERPROVISION
2,38 MM

UNGER

Gutachten . Beratung . Vermittlung

IMMOBILIEN

wussten Sie, dass

- der Verkäufer im Kaufvertrag versichert, dass keine Baulasten bestehen?
- alle getroffenen Vereinbarungen im Kaufvertrag stehen müssen?
- der Verkäufer verpflichtet ist, einen Energieausweis vorzulegen?
- der Notar alles beurkundet, was beide Parteien als richtig ansehen?
- sie als Käufer in den Verwaltervertrag eintreten?
- es zu jeder WEG eine Beschlusssammlung geben muss, die Sie vor dem Erwerb prüfen sollten?
- Grundschuldbriefe nie weggeworfen werden sollten?
- Stockwerkseigentum in WEG umgewandelt werden sollte?
- Bewertungsportale nur Ihre Anschrift wollen, um diese an Makler weiter zu verkaufen und somit nicht sicher ist, den besten Makler, sondern den vorgeschlagen zu bekommen, der dem Portal am meisten bezahlt?

Auf diese und viele weitere Fragen haben wir die passenden Antworten.

Lösungen für Sie zu erarbeiten, ist unsere Leidenschaft.



76327 Pfinztal . Bergstr. 44 . Telefon 07240 / 20 23 34 www.unger-immobilien.de

UNGER

Gutachten . Beratung . Vermittlung

IMMOBILIEN

Erstklassiger Immobilienverkauf! Ihre Vorteile ...

- ✓ Immobilienanliegen betrachten, analysieren und individuelle Lösungen erarbeiten ist unsere Stärke.
- ✓ Unabhängig von Banken, es geht nur um Ihre Immobilie, nicht um Finanzierungen oder Versicherungen.
- ✓ Mit Sachverstand zur präzisen Marktwertermittlung.
- ✓ Wir garantieren Preisstabilität, was wir errechnen, erzielen wir auch am Markt.
- ✓ Erstellen von virtuellen 360° Rundgängen Ihrer Immobilie.
- ✓ Hoher Erfahrungsschatz im Umgang mit Erbengemeinschaften, bei Scheidungen und Schenkungen.
- ✓ Erstklassige Fotos sind die Grundlage aussagekräftiger Exposés.
- ✓ Großes Netzwerk an Notaren, Fachanwälten und Steuerberatern.
- ✓ Vorgemerkte Kaufinteressenten mit geprüfter Finanzierung.
- ✓ Zertifiziert nach DIN EN 15733.

GUTSCHEIN
über eine kostenfreie Wert-
ermittlung Ihrer Immobilie!
... gültig bis 30.04.2018

Kundenbewertungen:



76327 Pfinztal . Bergstr. 44 . Telefon 07240 / 20 23 34 www.unger-immobilien.de

Wir wirken auch solo

SIEHT GANZ
INTERESSANT
AUS!



Mut zur Farbe!

Diese Schalenstühle haben das Potential für echte Klassiker! Und kommen in tollen Farben daher. Gerne darf man sie auch mischen für eine bunte Runde. Das Beste: Bequem sind sie auch noch!

So geht kreatives Speisen!
Reduziert auf das absolut Wesentliche und doch ein echter Hingucker... das ist der Tisch LEWI von Raum.Freunde. Eine perfekte Kombi aus Retro und modernem Design! Gemacht für lange Abende mit Freunden!



Wohlfühlfaktor großgeschrieben!

Schon mal in einem motorisch einstellbaren Sessel entspannt? Nein? Dann wird es Zeit! Sie werden nichts Anderes mehr wollen! Der Sessel Arik von Raum.Freunde wird Ihr neues Lieblingsstück... wollen wir wetten?



Symbiose aus Holz und Metall

Massives Metall-Dickblech trifft bei diesem Sideboard auf geschrobt geölte Eiche und sorgt für ein nie dagewesenes Spannungsfeld. Ungewöhnlich verarbeitet mit besonderen handwerklichen Details. Ein echter Schatz!



Design und Funktion

Multifunktionales Sound- und TV-Möbel in zeitlos schickem Design mit viel Stauraum, cleverem Kabelmanagement und induktiver Ladestation... da kommen Technik-Liebhaber voll auf ihre Kosten!



Schwebende Leichtigkeit

Modernes, bodenfreies Polstermöbel in italienisch elegantem Stil, maskulin markant und trotzdem leger gemütlich... ein wirkliches Sahnestück, die Raum.Freunde-Garnitur Matteo. Durch große Auswahl an Stoffen und Leder wird jede Zusammenstellung zum Helden der eigenen 4 Wände!

Der Allrounder für Industrieloft oder Altbauwohnung
Unvergleichliches Komfortgefühl trifft auf trendiges Design... das charakterstarke Hochlehner-Sofa Hannah punktet mit einzigartigem Look in toller Trendfarbe.



Minimalismus in seiner schönsten Form

Weglassen, was nicht unbedingt nötig ist. Übrig bleibt pures Design in einer spannenden Kombination aus Holz und Metall. Edles Einzelstück mit gerundeten Ecken, das sich in jedes Wohnkonzept problemlos einfügt!

BLEIB DU SELBST. RAUM.FREUNDE -
IMMER DA, WENN DU SIE BRAUCHST!



Warum du Rücklagen für dein Zuhause bilden solltest

Rund um Haus und Garten gibt es immer etwas zu tun. Wer eine eigene Immobilie besitzt, kennt das. Während man den Zeitpunkt für Verschönerungen und Verbesserungen meistens selbst bestimmen kann, treten notwendige Reparaturen oftmals kurzfristig und unerwartet auf. Schnell reagieren zu können ist dabei sehr wichtig, denn wer möchte schon mit einem undichten Dach oder einer kaputten Heizung leben? Gut, wenn man dann bereits ausreichend Geld zurückgelegt hat.

Eigentümergeinschaften bilden automatisch Instandhaltungsrücklagen für solche Notfälle. Bei deinem Eigenheim liegt die Verantwortung für die Rücklagen bei dir. In diesem Artikel erfährst du, wie du beim Thema Rücklagenbildung vorgehen solltest.

1. Wie viel Rücklage sollte ich bilden?

Alle Experten sind sich einig: Um finanzielle Nöte zu vermeiden, sind Instandhaltungsrücklagen unerlässlich. Hinsichtlich der notwendigen Höhe der Rücklagen kannst du dich an den Empfehlungen des Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) sowie des Verbands der privaten Bauherren (VBP) orientieren. Das BMUB berücksichtigt bei der Berechnung, dass ältere Häuser mehr Reparaturen und Instandhaltung benötigen empfiehlt:

- für bis zu 5 Jahre alte Häuser:
4 Euro je m² pro Jahr
- für bis zu 10 Jahre alte Häuser:
6 Euro je m² pro Jahr
- für bis zu 15 Jahre alte Häuser:
7,50 Euro je m² pro Jahr
- für Häuser ab dem 16. Baujahr:
10 Euro je m² pro Jahr



Der VBP gibt eine noch einfachere Regel an die Hand: Spare pro Monat einen Euro pro Quadratmeter – unabhängig vom Alter des Hauses. Damit kannst du von Beginn an vorsorgen. Wenn du handwerklich begabt bist und selbst viel erledigst, kannst du vielleicht etwas günstiger wegkommen. Aber auch dann fallen Kosten für Material und Werkzeuge an, sowie Reparaturen, Renovierungen und Modernisierungen, die du selbst nicht erledigen kannst.

2. Wie bilde ich am besten Rücklagen?

Natürlich kannst du einfach selbst monatlich oder jährlich Geld beiseitelegen. Es ist jedoch oftmals sinnvoller einen Finanzpartner zu suchen und gemeinsam mit diesem das für dich richtige Ansparprodukt zu finden. Der Vorteil eines Ansparproduktes ist, dass man die Zahlung nicht vergessen kann oder in Versuchung gerät, die Zahlungen ausfallen zu lassen. Denn die Instandhaltungsrücklage ist wie eine Versicherung: Man muss regelmäßig einzahlen, damit sie zur Verfügung steht, wenn man sie braucht.

Ein gut geeignetes Ansparprodukt für Instandhaltungsrücklagen und unvorhergesehene Reparaturen ist der Bausparer. Du kennst ihn bisher vielleicht nur als gute Methode, Immobilienwünsche zu verwirklichen. Zur Rücklagenbildung ist er ebenfalls geeignet, da er bei Bedarf mehr als nur deine Ersparnisse zur Verfügung stellt. Genau wie bei anderen Sparplänen entscheidest du, wieviel Geld du zurücklegen möchtest: 1 Euro pro Quadratmeter und Monat oder auch mehr, wenn du beispielsweise bereits Pläne für Renovierungen oder Verschönerungen hast: Umbau für barrierefreies Wohnen, Ausbau des Dachgeschosses, Wintergarten,...?

3. Wer kann mich bei der Rücklagenbildung unterstützen?

Sprich am besten mit deinem Finanzberater über das Thema Rücklagenbildung. Dieser kann dich auch zu möglichen Vor- und Nachteilen bestimmter Sparpläne und Fördermöglichkeiten informieren. So kannst du beispielsweise für vermögenswirksame Leistungen auf einen Bausparvertrag eine Arbeitnehmersparzulage von 9 Prozent erhalten – bis zu einem Betrag von 470 Euro pro Jahr und unter Beachtung von Einkommensgrenzen.

Wenn du außerdem bis zu 512 Euro jährlich aus deiner eigenen Tasche auf den Bausparvertrag einzahlst (bis zu 1.024 Euro bei Verheirateten), kannst du zusätzlich auf diesen Betrag eine Wohnungsbauprämie von 8,8 Prozent pro Jahr erhalten – ebenfalls unter Beachtung von Einkommensgrenzen.

Mit einem Sparplan für die Rücklagenbildung verfügst du über eine „Reparatur-Versicherung“ mit der du für den Notfall gerüstet bist. Jetzt kannst du dich mit einem guten Gefühl zurücklehnen – oder bereits Pläne für Verschönerungen schmieden.

Dieser Inhalt wurde von HomeFox – dem Glücksriff für Hausbesitzer – zur Verfügung gestellt.



TESTEN SIE ALS LESER
HOMEFOX KOSTENLOS MIT DEM
GUTSCHEIN-CODE

M2M3

UNTER MY.HOME-FOX.DE ODER
PER SMARTPHONE,

HomeFox
DAS BESTE FÜR DEIN ZUHAUSE



Immobilienmakler: Ein Blick hinter die Kulissen

mit Jürgen Böhm, Mit-Gründer und ehemaliger Geschäftsführer von Immobilienscout24

Dr. Thomas Langenberg: Sehr geehrter Herr Böhm.
Herzlichen Dank, dass Sie sich etwas Zeit für uns nehmen.

Jürgen Böhm: Sehr gerne Herr Langenberg

Dr. Thomas Langenberg: Ende der 1990er Jahre haben Sie Immobilienscout24 mitgegründet. Heute ist Immobilienscout24 als Instrument für Immobilienmakler fast nicht mehr wegzudenken. Warum?

Jürgen Böhm: Im Kern haben wir es damals geschafft, für alle Beteiligten ein tolles Produkt zu bauen. Der Immobilienscout bedient die Immobilienmakler und privaten Verkäufer und Vermieter auf der einen und die Immobilien-Käufer und Mieter auf der anderen Seite.

Allerdings ist der Immobilienscout nicht das einzige Allheilmittel für Immobilienmakler. Es gibt neben dem Immobilienscout viele andere tolle Produkte auf dem Markt. Gerade in der heutigen Zeit mit Apps, Social Media, Artificial Intelligence und Blockchain kommen jeden Monat neue Spieler, Produkte und Angebote dazu.

Dr. Thomas Langenberg: Das klingt jetzt sehr einfach. Sie haben damals harte Überzeugungsarbeit leisten müssen. Ein Online-Marktplatz für Immobilien war neu. Ihre Arbeit wurde skeptisch verfolgt, insbesondere von Immobilienmaklern.

Jürgen Böhm: Versetzen Sie sich einfach mal 20 Jahre zurück. Stellen Sie sich Hr. Mustermann vor, der über den Jahreswechsel beschloss, sein privates Haus in München zu verkaufen. Was hatte Herr Mustermann für Möglichkeiten?



1. Er konnte den Verkauf selbst durchführen. Aber ohne Internet, ohne Datenquellen für die Einwertung seines Hauses und ohne Zugang zu Käufern ein nicht ganz einfaches Unterfangen
2. Er konnte in das Büro des Immobilienmaklers vor Ort marschieren und den Verkaufsauftrag erteilen. Aber ohne Internet, ohne Bewertungen und ohne Referenzen auch nicht einfach für Hr. Mustermann zu entscheiden, ob der Immobilienmakler die richtige Wahl ist.

Für Immobilienmakler eine fast perfekte Situation:

- Potentielle Immobilienverkäufer, die nur 1x im Leben ein Haus oder eine Wohnung kaufen oder verkaufen.
- Im Vergleich zu heute ganz schwierige Bedingungen als Nicht-Profi den Verkaufspreis einer Immobilie richtig einzuschätzen bzw. an Käufer heranzukommen.

Für Immobilienmakler ein vermeintlich einfaches Spiel:

- Ein Office direkt an der Hauptstrasse im Ort mit einer möglichst großen Auslage.
- Auf den Werbetafeln im Ort die größten Flächen, und
- in der lokalen Tageszeitung größtmögliche Printanzeigen.

Fertig. Derjenige Makler, der das am besten machte, bekam im Zweifel den begehrten Verkaufsauftrag.



Jürgen Böhm: Gründer von Immobilienscout24

Dr. Thomas Langenberg: Das klingt jetzt so, als hätte der Immobilienscout für Immobilienmakler mehr kaputt gemacht als geholfen?

Jürgen Böhm: Nein, eigentlich haben wir die Situation des Maklers verbessert. Sie müssen hier unterscheiden zwischen zwei Themengebieten:

- Die Objektakquise bzw. die Akquise von Eigentümer-Kontakten
- Den Verkauf einer Immobilie.

Der Immobilienscout hat insbesondere den Verkauf oder die Vermietung einer Immobilie massiv verbessert. Unser Ziel war es, in kurzer Zeit das maximal verfügbare Angebot auf Immobilienscout24 zur Verfügung zu stellen. Damit fiel es uns leichter, Interesse, also Klicks, zu generieren, denn für potentielle Mieter und Käufer war es dann einfach. Alles, was der Immobilienscout hatte, gab es. Objekte, die nicht inseriert wurden, gab es auch nicht.

Dr. Thomas Langenberg: Sprich, Sie haben mit Immobilienscout24 das Nachfrageproblem der Makler gelöst.

Jürgen Böhm: Sagen wir es so, wir haben das Leben des Immobilienmaklers ein Stück weit leichter gemacht. Der Immobilienmakler-Beruf ist ein sehr vielschichtiger Beruf und keineswegs so einfach wie er landläufig verstanden wird. Auch ein 1 Mio € Haus in München muss erst einmal verkauft werden. Dabei ist der Verkauf eigentlich nur die Kür. Die Pflicht ist, den Verkaufsauftrag für das 1 Mio € Haus erst einmal zu erhalten.



Die eigentliche Arbeit des Immobilienmaklers liegt:

- In der Akquise neuer Verkaufsaufträge
- Der marktgerechten Aufbereitung des Immobilienangebotes
- Der Auswahl der relevanten Marketing-Instrumente für die richtige Zielgruppe und
- natürlich in der Preisfindung.

Diese Arbeit sieht nur niemand. Viele Mieter und Käufer sehen nur den Makler beim Notar, der die Hand aufhält, wenn er seine Provision erhält. Dabei ist das Geschäftsmodell eines Makler denkbar ungünstig. Als Mak-

ler verdienen Sie nur punktuell Geld. D.h. keine langfristigen Verträge, die Ihnen jeden Monat Umsatz bescheren und mit denen Sie planen können. Für den durchschnittlich erfolgreichen Makler kann ein einziger Verkauf deal mehr oder weniger pro Jahr das Make-or-Break seines Geschäftes bedeuten.

Gerade in Zeiten des Bestellerprinzips und einem de-facto weggebrochenen Vermietgeschäft ist der Immobilienmakler mehr denn je auf Verkäufe angewiesen.

Dr. Thomas Langenberg: Was hat ein Makler heute für Möglichkeiten an Aufträge zu kommen und was würden Sie dem Immobilienmakler von heute empfehlen?

Jürgen Böhm: Fokus. Fokus. Fokus. Es ist heute sehr einfach den Fokus zu verlieren. Als Immobilienmakler müssen Sie sich um alles kümmern. Sie haben externe Termine, Sie haben ein Büro, vielleicht haben Sie 1-2 Angestellte, Sie bekommen jeden Tag (von ambitionierten Start-Ups) Angebote, wie Sie Ihr Geschäft noch besser und einfacher erledigen können. Sie müssen sich um Akquise kümmern, also um das Brot-und-Butter-Geschäft kümmern und das unter permanentem Zeitdruck, das nächste Geschäft möglichst bald abschließen zu müssen.

Dr. Thomas Langenberg: Das hört sich nach sehr viel Arbeit an.

Jürgen Böhm: Ja, was ein Makler leistet ist beachtlich. Daher sollte er sich auf das fokussieren, was er am besten kann:

1. Möglichst sichtbar Kompetenz & Professionalität vermitteln
2. Mit Eigentümern ins Gespräch kommen und Verkaufsaufträge akquirieren
3. Marktgerechte Angebote schaffen und zum Abschluss führen

Für alle anderen Aufgaben gibt es Dienstleister und Tools.

**„WAS EIN
MAKLER LEISTET
IST BEACHTLICH.
DAHER SOLLTE
ER SICH AUF DAS
FOKUSSIEREN,
WAS ER AM
BESTEN KANN!“**

Dr. Thomas Langenberg: Können Sie etwas genauer werden?

Jürgen Böhm: Gerne. Der erste Punkte, Kompetenz und Professionalität vermitteln, worum geht es? Eine Immobilie ist in der Regel etwas persönliches, das ein Verkäufer abgeben muss oder möchte. D.h. er möchte es in den Händen einer Person wissen, der er vertraut und von der er überzeugt ist den besten Käufer zu finden. Wie vermitteln Sie das?

Ein Verkäufer wird Sie als Immobilienmakler immer googlen bevor er Ihnen einen Auftrag gibt. Das, was der potentielle Auftraggeber im Internet über Sie findet, muss ihn überzeugen. Das fängt bei einer sauberen Homepage an und hört bei guten, authentischen und idealerweise geprüften Bewertungen auf. Ein Verkäufer ist immer daran interessiert, für sein Objekt den besten Preis zu erzielen. Wenn Sie als Immobilienmakler dem Verkäufer vermitteln können, dass Sie die Zahlen und Preise der Region im Kopf und im Griff haben, dann sind Sie auf gutem Weg den Auftrag zum Verkauf zu erhalten.

**Dr. Thomas Langenberg:
Wie soll ein Makler diese Themen alle bewerkstelligen?**

Jürgen Böhm: In dem er sich mit guten Partnern zusammensetzt und sich ein gutes Team baut. Ein paar Beispiele:

Für das Thema Bewertungen gibt es heute Anbieter, die einem Makler das Thema Online-Reputationsmanagement abnehmen. Bei einem der Anbieter, Makler-Empfehlung.de, habe ich mich z.B. beteiligt, da ich überzeugt bin, dass das ein fundamental wichtiges Thema für Makler ist. Für das Thema Online Präsenz und Auffindbarkeit schadet es heute nicht, sich einen technischen Allrounder ins Team zu holen. Das ist mittel- und langfristig effizienter und günstiger, als diese Themen nach außen zu geben.



Für das Thema Zahlen, Markt und Überblick gibt es heute Datenbanken und Tools, aus denen wir tolle Charts und Analysen ziehen können, die einen Eigentümer sofort ansprechen.

Dr. Thomas Langenberg: Hr. Böhm, herzlichen Dank für Ihre Zeit und diese spannenden Einblicke!

Jürgen Böhm: Sehr gerne.

Das Interview führte
Dr. Thomas Langenberg
Leiter Marketing und Vertrieb
der m2 MediaGroup GmbH

IMPRESSUM

Herausgeber, Redaktion & Verlag: m2 MediaGroup GmbH,
Salinweg 69, 83071 Stephanskirchen/Schlossberg,
Geschäftsführer: Martin Mayer

Gestaltung: B-Fusion, www.b-fusion.de

Druck: Zeitungsdruck Dierichs GmbH & Co. KG, Kassel

Erscheinungsweise: 4 x jährlich

Ansprechpartner & Anzeigenverwaltung: Dr. Thomas Langenberg,
thomas.langenberg@m2magazin.de, WhatsApp Tel: +49-(0)-15 208695808

© 2018 m2 MediaGroup GmbH

UNGER

Gutachten . Beratung . Vermittlung

IMMOBILIEN

Sicherheit bei Ihrem Immobilienverkauf!

Kennen Sie schon unser rundum Sorglospaket mit Garantieleistung?



Quelle: Fotolia

Kundenbewertungen:



76327 Pfinztal . Bergstr. 44 . Telefon 07240 / 20 23 34 www.unger-immobilien.de