

Ausgabe 13 | März bis Mai 2022
Kostenlos, aber nicht umsonst

Immobilien

Bad Aibling & umadum Das Immobilienmagazin für Hiesige und Zugroaste

Übrigens:

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



Wohnen & Lifestyle



Wertentwicklung



Jetzt runterladen!



Immobilien-Angebote



Durchblick



Wissen

BAD AIBLINGER Immobilienmagazin



CLAUDIA ARZBERGER

IHRE IMMOBILIENMAKLERIN
IN BAD AIBLING UND UMADUM

Erste Frühlingsboten - Wohnen und Leben im schönen Aibling!

Ein herzliches Grüß Gott meine liebe Leserin, lieber Leser, liebe Immobilienfreunde,

ich hoffe, Sie alle lesen diese Zeilen bei bester Gesundheit! Ich übermittle Ihnen auf diesem Weg beste Wünsche für einen gelungenen Start ins Frühjahr. Schön, dass Sie wieder mit dabei sind!

Lang war und ist der Winter. Wir freuen uns, bereits die ersten Frühlingsboten wie Krokusse und „Schneeglöckchen“ auf den Wiesen in unserer wunderschönen Region bewundern zu können.

Viele freuen sich bestimmt auch schon in unseren schönen Cafés und Restaurants wieder draußen sitzen zu können und die ersten Sonnenstrahlen zu genießen. Die angekündigten Lockerungen nähren diese Zuversicht. Wie sehr haben wir uns danach gesehnt! Endlich ein Stück Normalität in Aussicht!

Auch in der Welt der Immobilien ist wieder einiges los. Viele überlegten zum Jahreswechsel, was sie tun sollen. Es erreichten uns zahlreiche Anrufe. „Wie werden sich die Immobilienpreise entwickeln? Sollen wir verkaufen? Können wir uns die aktuellen Preise überhaupt noch leisten?“ Ein wichtiger Faktor ist hier die Zinsentwicklung. Auch die hohe Inflation spielt dabei eine große Rolle. Einzelheiten zur Preisentwicklung in unserer Region finden Sie – wie gewohnt – auf Seite 11.

Auch die Banken fordern für eine Neufinanzierung immer mehr Sicherheiten. Ohne einen entsprechenden Eigenkapitalnachweis, einer anderen Sicherheit, wie z.B. eine bereits vorhandenen Bestandimmobilie, wird es schwierig eine Baufinanzierung zu bekommen. Dies natürlich alles unter der Voraussetzung eines soliden und gesicherten Arbeitsverhältnisses. Sie merken schon, dass es für Immobilien-Suchende immer schwieriger wird,

in den Immobilienmarkt einzusteigen. Ein wichtiger Tipp: Sprechen Sie bereits vor der aktiven Suche mit dem Kreditpartner Ihres Vertrauens, was für Sie möglich ist. Gerne empfehlen wir Ihnen dazu auch unabhängige Finanzierungspartner, die den ganzen Markt im Blick haben. Wenn Sie Ihre Traumimmobilie dann gefunden haben, spart Ihnen das viel Zeit oder vielleicht auch die eine oder andere Enttäuschung!

Gerne unterstützen wir unsere Kunden bei dieser Suche und bringen mit viel Verständnis und Einfühlungsvermögen potenzielle Käufer mit unseren Verkäufern zusammen. Ein Eigentümer, der sein Hab und Gut unbedingt in gute Hände abgeben möchte, ist bei uns an der richtigen Adresse. Mit unseren regionalen Marktkenntnissen, ohne Stress und mit „vui Gfui“ vermitteln wir Ihre Immobilie an die richtigen Käufer.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen weiterhin viel Spaß beim Lesen. Lassen Sie es sich gut gehen in unserer wunderschönen Gegend und erwecken Sie mit der Frühlings-Sonne Ihre Lebensgeister!

Von Herzen Ihre

Claudia Arzberger

Ihre Immobilienmaklerin für Oabling und umadum

„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

Claudia Arzberger
83043 Bad Aibling
Tel.: 0 80 61 / 93 93 331



rimaldi
Die Immobilienprofis
„In Oabling dahoam“



Grundsteuerreform 2022 – Eigentümer aufgepasst!

Was ist eigentlich die Grundsteuer?

Sie betrifft uns alle direkt oder indirekt – als **Eigentümer:in** oder als **Mieter:in**.

Sie ist eine Einnahme für die Gemeinde bzw. Stadt. Damit ist es möglich Anschaffungen für's Gemeinwohl zu machen. Beispielsweise die neue Kita im Ort, die neue Turnhalle für unsere Kinder oder wichtige Maßnahmen im Straßenbau.

Das **Grundsteuerreformgesetz** ist bereits Anfang 2022 in Kraft getreten.

Da kommt etwas mit großen Schritten auf alle Immobilien- und Grundstückseigentümer:innen zu! Das neue Grundsteuerreformgesetz sieht einen wichtigen Stichtag vor: **merken Sie sich unbedingt den 31. Oktober 2022!!**

Bis spätestens zu diesem Termin müssen alle eine sogenannte **Feststellungserklärung** zu ihren **Immobilien bzw. Grundstücken** beim Finanzamt eingereicht haben. Und zwar zu **ALLEN vorhandenen Objekten!**

Das ist eine Pflicht – denn: hierbei handelt es sich um eine Steuererklärung! Verspätungen, ungenaue Angaben oder Versäumnisse? Hier wird das Finanzamt empfindlich reagieren. Das hat möglicherweise ernstzunehmende Folgen für Sie.



Den Kopf in den Sandstecken ist keine Option

Die offizielle Erklärung des Bundesministeriums für Finanzen zur Grundsteuerreform:

„Zum 1. Januar 2025 wird die neue Grundsteuer als unbürokratische, faire und verfassungsfeste Regelung in Kraft treten. Damit verliert der Einheitswert als Berechnungsgrundlage seine Gültigkeit. Die Mehrzahl der Bundesländer folgt bei der Reform dem Bundesmodell. Auf der Grundlage des reformierten Grundsteuer- und Bewertungsrechts sind für alle rund 36 Millionen wirtschaftliche Einheiten des Grundbesitzes neue Bemessungsgrundlagen für Zwecke der Grundsteuer ab dem Kalenderjahr 2025 zu ermitteln.“

Das bisherige Verfahren zur Ermittlung der Grundsteuer bleibt erhalten:

$$\text{Grundsteuerwert} \times \text{Steuermesszahl} \times \text{Hebesatz} = \text{Grundsteuer}''$$

Die Grundsteuer wird nach

- **Grundsteuer A** (= land- u. forstwirtschaftliches Vermögen / Betriebe der Land- u. Forstwirtschaft) -> Eselsbrücke: A wie Agrar
- **Grundsteuer B** (Grundvermögen, d.h. Grundstücke, bebaut oder unbebaut und nicht der Land- und Forstwirtschaft dienend)
- **Grundsteuer C** (unbebaute, baureife Grundstücke = Neueinführung mit dem Gesetz zur Änderung des Grundsteuergesetzes zur Mobilisierung baureifer Grundstücke für die Bebauung)

unterschieden.

Hier gibt das Ministerium folgende Auskunft:

„Die Mehrzahl der Bundesländer setzt die neue Grundsteuer nach dem sogenannten Bundesmodell um, das mit dem Grundsteuer-Reformgesetz eingeführt wurde. Im Bereich der sogenannten Grundsteuer A (land- und forstwirtschaftliches Vermögen / Betriebe der Land- und Forstwirtschaft) setzen die meisten Länder das Bundesmodell um. Im Bereich der sogenannten Grundsteuer B (Grundvermögen / Grundstücke) weichen die Länder Saarland und Sachsen lediglich bei der Höhe der Steuermesszahlen vom Bundesmodell ab. Die Länder Baden-Württemberg, Bayern, Hamburg, Hessen und Niedersachsen wenden hingegen ein eigenes Grundsteuermodell an.“

Was ändert sich eigentlich bei der Grundsteuer mit der Grundsteuerreform?

Auf Basis der von Ihnen gemachten Angaben in der Feststellungserklärung erfolgt eine Neuberechnung der Grundsteuer. Diese gilt dann ab dem **1. Januar 2025**. Das heißt: bis Ende 2024 gelten noch die alten Berechnungen und Werte.

Der Wert, der vom Finanzamt für die Neuberechnung zugrunde gelegt wird, ist der vom 1. Januar 2022.

Ab wann sollen die Daten an das Finanzamt geschickt werden? Es können derzeit noch keine Angaben gemacht werden. Die Vorlagen bzw. technischen Möglichkeiten über das ELSTER-Verfahren werden zeitnah bereitgestellt: Von offizieller Seite wird uns der **1. Juli 2022** genannt. Ab dann werden die Vorlagen und Formulare voraussichtlich zur Verfügung gestellt (Steuer-Onlineplattform ELSTER). Eine Aufforderung zur Abgabe der Feststellungserklärung wird voraussichtlich Ende März 2022 durch öffentliche Bekanntmachung erfolgen.

Wie erfolgt die Berechnung der Grundsteuer?

Wichtig vorab: ausschlaggebend wird sein, in welchem Bundesland die Immobilie oder das Grund-

stück liegt. Denn trotz vorhandenem Bundesmodell (hier ist der Wert des Grundstücks maßgeblich) gibt es einige Bundesländer, die diesem Modell nicht gefolgt sind. Deshalb gilt in diesen Bundesländern ein abweichendes Modell (siehe **FAZIT**).

Diese Angaben sind ausschlaggebend für die Grundsteuerberechnung:

- ⊕ Lage des Grundstücks
- ⊕ Grundstücksfläche
- ⊕ Grundstücksart
- ⊕ Bodenrichtwert
- ⊕ Wohnfläche
- ⊕ Baujahr des Gebäudes
- ⊕ Miteigentumsanteil bei Mehrfamilienhäusern mit Eigentumswohnungen

Schon alleine die Berechnung der **Wohnfläche** kann für manche Objekte eine echte Herausforderung sein. Setzen Sie sich rechtzeitig damit auseinander, falls Sie schwer messbare Flächen besitzen. Die Berechnung der Wohnfläche ist ein Kapitel für sich. Die Wohnflächenberechnung ist in der Wohnflächenverordnung von 2004 (WoFlV 2004) gesetzlich geregelt. Nur um das Wichtigste zu erwähnen:

- 1) Tür- und Fensterumrahmungen müssen berücksichtigt werden
- 2) Schornsteine oder Vormauerungen müssen NICHT berücksichtigt werden
- 3) Die Deckenhöhe entscheidet, ob der Raum als Wohnfläche mitgerechnet werden darf
- 4) Bei Dachschrägen darf die Hinzurechnung zur Wohnfläche nur teilweise erfolgen, ab einer Raumhöhe von unter einem Meter z.B. gar nicht
- 5) Terrassen, Loggien und Balkone werden mit 25 bzw. in **Einzelfällen** mit 50% angerechnet
- 6) Alles, was zur Nutzfläche zählt (z.B. Kellerräume, Souterrain, Hausflure und Abstellräume außerhalb der Wohnung, Garagen etc.) gehört nicht zur Wohnfläche und darf in diese natürlich nicht miteingerechnet werden

Laut Gesetz gehört im Allgemeinen die Grundfläche aller Räumlichkeiten, die innerhalb der Wohnung liegen und ausschließlich zu ihr gehören, zur Wohnfläche. Das heißt, dass der Flur, der Abstellraum, das Badezimmer und das Gäste-WC selbstverständlich in der Wohnfläche enthalten sind.

Sie sehen schon – eine Wohnflächenberechnung kann unter Umständen sehr aufwendig und kompliziert sein. Eine echte Herausforderung!



Gute Pläne sind eine wichtige Hilfe

Sollten Sie es nicht schaffen, den Abgabetermin zum 31. Oktober 2022 einzuhalten, so haben Sie die Möglichkeit einen **vorläufigen Bescheid** dem Finanzamt zukommen zu lassen. Somit sichern Sie sich die Möglichkeit der nachträglichen Berichtigung im Jahr 2023.

Was passiert, wenn die Abgabefrist für die Feststellungserklärung abgelaufen ist und die Abgabe versäumt wurde?

Wahrscheinlich werden Sie erst einmal eine Aufforderung vom Finanzamt erhalten, die Daten einzureichen. Reagieren Sie hier auch nicht, wird es wohl zu einer Schätzung seitens des Finanzamts kommen. Wollen Sie das wirklich? Dann handeln Sie bereits heute und bereiten Sie sich auf Ihre kommenden Pflichten vor.

>> weiterlesen auf Seite 5

Gesucht? Gefunden!

Oder: Wie einfach es sein kann, nette Käufer für die eigene Immobilie zu bekommen

Haben Sie schon mal solche Anzeigen gelesen:

Wir suchen Häuser, Wohnungen, Baugrundstücke usw. für vorgemerkte Kunden. Manche Kunden sollen obendrein sogar „solvent“ sein. Auf alle Fälle aber „ausgesucht“. Manche suchen – wohl aus lauter Verzweiflung – „dringend“. Andere suchen „ständig“ Immobilien „aller Art“ und in „jeder Preisklasse“. Wieder andere haben auch schon die „Bonität geprüft“ oder es warten gar „Barzahler“.

Haben Sie sich schon mal gefragt, wer denn hinter den Inseraten steckt? Es sind **Menschen!**

Diese Menschen schicken uns fast täglich ihre Wunschliste des gesuchten neuen Domizils zu. Das neue Wohlfühl-Zuhause nun in ländlich idyllischer Umgebung? Weg von all dem Stadtrubel? Pfadi di Hektik, Trubel und schlechte Luft? Hin zu Tradition und Landleben inmitten von leisen, gesunden und herrlichen Gegenden?

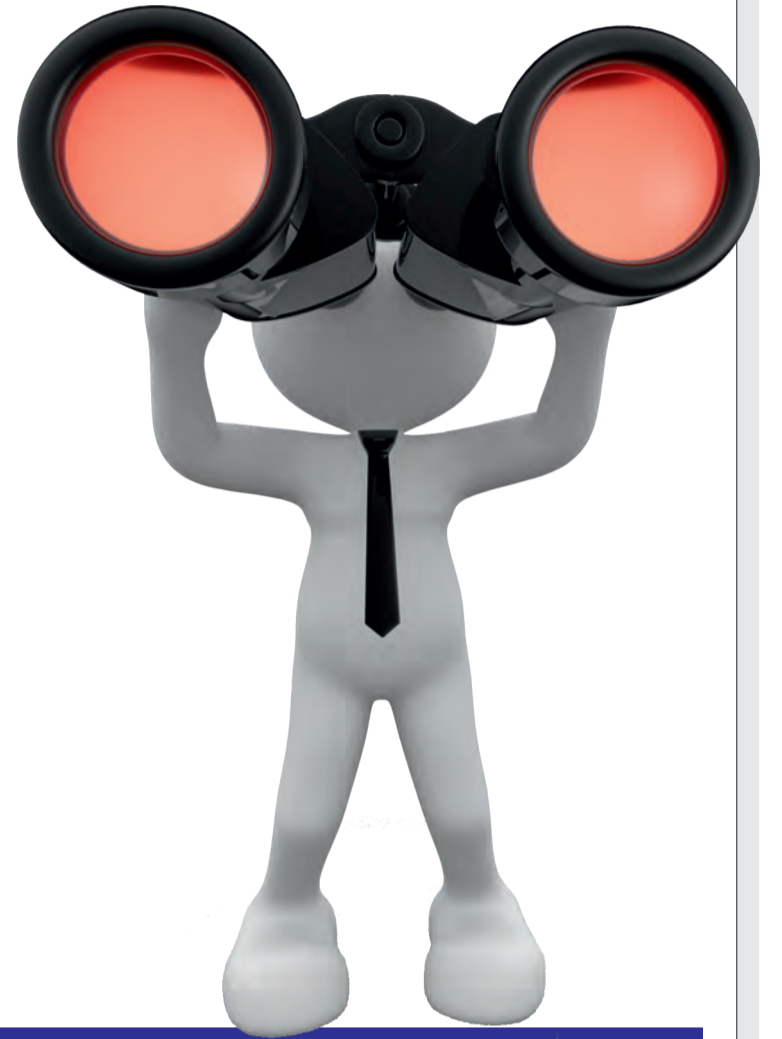
Oder ist es die neue Stadtwohnung für das flügge gewordenen „Kind“, das nun seine eigenen Wege gehen möchte? Eine Studentenbude, ein kleines Refugium in der Stadt für das Paar in jungen Jahren?

Wir unterstützen unsere Suchenden auf allen Ebenen.

Bevor wir eine neue Immobilie veröffentlichen, suchen wir alle passenden Suchanfragen heraus. Dann informieren wir diese Suchenden über das neue Angebot. Dadurch gehen viele Objekte schon „unter der Hand“ weg!

Wenn Sie also Ihre Immobilie nur in gute Hände geben wollen. Nur zu! Gerne bringen wir Suche und Angebot zusammen!

Übrigens: Der Pfeil mitten im Bild bedeutet, dass sich die Interessenten mit einem Video vorstellen und genau schildern, was sie denn suchen. Die Videos finden Sie auf unserer Homepage www.rimaldi.de - Los geht's!



Aktuell (Stand 25.02.2022) liegen uns folgende Suchanfragen vor:

1.216 potenzielle Käufer und 174 Mietinteressenten

Hier 3 dieser Suchanfragen, die auch als **Video** auf unserer Homepage (www.rimaldi.de) zu finden sind:



Annegret und Anton wollen mieten

Das nette Hamburger Ehepaar **Annegret** und **Anton** freut sich auf einen Umzug. Nur das Traumdomizil dazu fehlt ihnen noch. Sie wünschen sich eine schöne Wohnung in einer natur- und bergnahen Umgebung im Voralpenland. Ob in und um **Bad Aibling** oder in Richtung des schönen **Ammersees** – da sind sie offen. Die Wohnung stellen sie sich mit mind. 120 m² Wohnfläche und großen, hellen Räumen vor. Ein Bergblick wäre natürlich sensationell! Ein Keller sowie Platz für mindestens drei Autos sind ein zusätzliches „must-have“. Eine Zukunft im idyllischen Voralpenland ist der große Traum der beiden sympathischen Hamburger.



Jitka und Thierry möchten kaufen

Die nette Patchwork-Familie von **Jitka** und **Thierry** (4 Kinder im Alter von 9 bis 20 Jahren) wünscht sich mehr Platz. Die Beiden sind sehr naturverbunden und gerne im Grünen unterwegs. Sie suchen deshalb ein Haus in einer ruhigen Gegend in **Großhadern** oder **Fürstenried West**. Der neue Wohlfühlort sollte mindestens 5 Zimmer haben und nicht weniger als 125 m² Fläche an Platz bieten. Eine U-Bahn Station in der Nähe wäre toll!

Wir haben den Richtigen auch für Ihre Immobilie!

Fragen Sie uns einfach.



Iris sucht ein Haus zum kaufen

Iris sucht für sich und ihre nette Familie (zwei Kinder 3 und 5 Jahre alt) ein neues Zuhause in **München West** oder **Süd** einschließlich **Gräfelfing**. Die Traumvorstellung wäre ein Einfamilienhaus, ein Reiheneckhaus oder eine Doppelhaushälfte mit mindestens 120 m² Wohnfläche und mindestens 300 m² Grund. Die Kaufpreisvorstellung liegt bei bis zu **1,3 Mio. Euro**.



>> Fortsetzung von Seite 3

Grundsteuerreform 2022 – Eigentümer aufgepasst!



Rechtzeitig kümmern, damit es keine bösen Überraschungen gibt!

Was wird die neue Grundsteuer kosten?

Die magische Formel: Grundsteuerwert x Steuermesszahl x Hebesatz = Grundsteuer

Grundsteuerwert: ermittelt das Finanzamt anhand einer Feststellungserklärung

Steuermesszahl: gesetzlich festgelegt

Hebesatz: legt die Stadt bzw. die Gemeinde fest

Noch sind die neuen **Hebesätze** nicht abschließend geregelt. Gute Nachricht für Sie: Die Kommunen verzichten auf Mehreinnahmen durch die Grundsteuerreform. Es war sogar die Aussage vorhanden, dass die Hebesätze notfalls gesenkt werden! Aber hierzu ist die Entscheidung noch nicht gefallen und somit das letzte Wort noch ausstehend.

Grundsteuerwertbescheid und Grundsteuermessbescheid

Das Finanzamt berechnet aufgrund der Angaben in der Grundsteuererklärung den Grundsteuerwert. Es wird im Anschluss ein Grundsteuerwertbescheid ausgestellt. Außerdem wird anhand einer gesetzlich festgeschriebenen Steuermesszahl der Grundsteuermessbetrag berechnet und im Grundsteuermessbescheid beauskunftet.

Diese beiden Bescheide sind keine Zahlungsaufforderungen. Sie bilden die Grundlage für die Festsetzung der Grundsteuer durch die Stadt oder Gemeinde. Die Daten, die zur Berechnung der Grundsteuer erforderlich und relevant sind, werden diesen vom Finanzamt elektronisch zur Verfügung gestellt.

Grundsteuerbescheid kommt von der Stadt oder von der Gemeinde

Nach Übermittlung der Daten ermittelt die Stadt oder die Gemeinde die zu zahlende Grundsteuer. Die Berechnung erfolgt durch Multiplikation des Grundsteuermessbetrags mit dem Hebesatz. **Die somit errechnete Grundsteuer wird den Eigentümer:innen als Grundsteuerbescheid zugesendet.**

Die darin genannte Grundsteuer ist dann ab dem Jahr 2025 auf Grundlage des Grundsteuerbescheids zu zahlen.

Hoher Aufwand

Die Reform stellt eines der größten Projekte der Steuerverwaltung in der deutschen Nachkriegsgeschichte dar. Es sind ca. 36 Millionen (!) wirtschaftliche Einheiten (bebaute und unbebaute Grundstücke sowie Betriebe der Land- und Forstwirtschaft) in Deutschland betroffen.

ACHTUNG! Die bisherigen, alten Einheitswerte verlieren im Zuge der Grundsteuerreform am 31.12.2024 ihre Gültigkeit und dürfen ab dem 1. Januar 2025 nicht mehr als Berechnungsgrundlage für die Grundsteuer herangezogen werden.

Übrigens, wir haben einen interessanten Artikel über die Wohnflächenberechnung als Blog für Sie. Schauen Sie doch einfach mal vorbei:

<https://www.rimaldi.de/wohnflaeche-und-wohnflaechenberechnung-wieder-ein-gerichtsurteil-mehr>

Bundesministerium der Finanzen:

<https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Steuerarten/Grundsteuer-und-Grunderwerbsteuer/reform-der-grundsteuer.html>

Grundsteuerreform

Im Jahr 2019 wurde das neue Bundesgesetz beschlossen. Für die Bundesländer wurde eine sog. „Länderöffnungsklausel“ geschaffen. Jedes Bundesland kann daher für sich die Entscheidung treffen, ob es das Bundesmodell oder ein eigenes Landesmodell umsetzt.

Diese Bundesländer weichen lediglich bei der Höhe der Steuermesszahlen (=gesetzlich festgelegt) vom Bundesmodell ab bzw. sie modifizieren das Bundesgesetz in einzelnen Details. Im Bereich der **Grundsteuer B** (Grundvermögen/Grundstücke):

Saarland, Sachsen

Diese Bundesländer wenden ein komplett eigenes Grundsteuermodell an d.h. es gibt eigene Landesgesetze. Diese unterschiedlichen Landesregelungen betreffen allein den Bereich des Grundvermögens:

Baden-Württemberg, Bayern, Hamburg, Hessen, Niedersachsen.

Diese Bundesländer wenden das Bundesgesetz an:

Berlin, Brandenburg, Bremen, Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein, Thüringen.

Grundsteuermodelle der Bundesländer (wirksam ab 2025)

Das Bundesmodell zur Berechnung des Grundsteuerwertes (nach dem BewG) einerseits sowie des Grundsteuermessbetrages und der Grundsteuer (nach dem GrStG) andererseits kann aufgrund der Länderöffnungsklausel durch jeweils eigene Gesetze der Bundesländer ganz oder teilweise ersetzt werden. Mögliche Formen sind:

- ein Flächenmodell (auch: Äquivalenzmodell): Besteuerung nur nach der Grundstücks- bzw. Wohn-/Nutzfläche, nicht nach den Wertverhältnissen,
- ein Bodenwertmodell, bei dem neben der Fläche auch der Bodenwert berücksichtigt wird, aber nicht die Bebauung,
- ein wertabhängiges Modell, bei dem Boden- und Gebäudewert steuerrelevant sind (realisiert im Bundesmodell),
- auch Kombinationen und Abwandlungen sind denkbar.

Bayern hat sich für folgendes Steuermodell entschieden (BayGrStG):

Grundsteuer A: Anlehnung an Bundesmodell
Grundsteuer B: Flächenmodell

1. Grund und Boden: Grundstücksfläche x Äquivalenzzahl = Äquivalenzbetrag G+B
2. Gebäude: Wohn-/Nutzfläche x Äquivalenzzahl = Äquivalenzbetrag Gebäude
3. jeweils: Äquivalenzbetrag x gesetzliche Steuermesszahl, beides addiert = Steuermessbetrag
4. Steuermessbetrag x Hebesatz der Gemeinde = Grundsteuer

Bayern (übernimmt bei GrdSt A das Bundesmodell, bei Beigener Weg)

Für rund 6,5 Mio. Grundstücke (bebaut u. unbebaut, Land- u. Forstwirtschaft) in Bayern (bundesweit sind es ca. 36 Millionen wirtschaftliche Einheiten) muss die neue Grundsteuer berechnet werden (lt. Pressemitteilung Nr. 272/21 vom 15.12.2021 / Bayerisches Staatsministerium der Finanzen und für Heimat)

SHIT HAPPENS!





Kostenlose
Immobilien-Ratgeber und
Checklisten finden Sie hier:
rimaldi.immo

FALLEN und FRAGEN beim Privat-Verkauf Ihrer Immobilie

Vielen privaten Immobilienverkäufern ist es gar nicht bewusst, dass beim Verkauf einer Immobilie viele Tretminen und Fallen warten. Im schlimmsten Fall ruiniert man sich und seine Familie.

Dabei geht es in den allermeisten Fällen um den wertvollsten Besitz, den man hat. Natürlich muss auch nicht immer der schlimmste Fall eintreten. Man muss sich aber bewusst machen, dass jeder einzelne, kleine Fehler bares Geld kostet! Und das summiert sich dann sehr schnell. Wenn man also kein Geld zu verschenken hat, ist professionelle Hilfe die beste Wahl.

Ein privater Immobilienverkäufer muss Antworten auf viele Fragen haben. Hier nur ein **kleiner Auszug** aus dem **Fragenkatalog**:

- 1) Wie haben Sie sichergestellt, dass Sie wirklich den höchstmöglichen Preis erhalten?
- 2) Inwieweit kennen Sie den Wert Ihrer Immobilie und anderer vergleichbarer Objekte am Markt?
- 3) Welche Fachkenntnisse haben Sie in den Bereichen Recht, Steuern und Bau?
- 4) Wie stellen Sie sicher, dass Sie immer gut erreichbar sind?
- 5) Wie viele Objekte haben Sie bereits verkauft?
- 6) Woher wissen Sie, welche Unterlagen Sie für den Verkauf benötigen? Wie werden diese aufbereitet?
- 7) Welche Zielgruppe wollen Sie ansprechen? Warum?
- 8) Wie erstellen Sie ein ansprechendes Exposé?
- 9) Wer kümmert sich um's Homestaging?
- 10) Hat Ihr Immobilienfotograf Zeit?
- 11) Wer erstellt die 360-Grad-Besichtigungs-Tour?
- 12) Wie wollen Sie Ihre Immobilie bewerben? Und wo?
- 13) Haben Sie ein Vermarktungskonzept?
- 14) Wie gehen Sie mit Kaufinteressenten um, die bereits Immobilienerfahrung haben bzw. Immobilien besitzen?
- 15) Wie qualifizieren Sie einen Interessenten?
- 16) Welche Fragetechnik benutzen Sie, um herauszufinden, was der Interessent wirklich sucht?
- 17) Welche Erfahrungen besitzen Sie in der Verhandlungsführung?
- 18) Wie gewährleisten Sie, dass Sie mit einem Interessenten emotionsfrei verhandeln?
- 19) Wie hoch schätzen Sie den Aufwand und die Kosten für den Verkauf Ihrer Immobilie ein?
- 20) Wie verfahren Sie nach dem Verkauf mit den Themen wie eventuellen technischen Einschulungen und Reklamationen?
- 21) Wer stellt sicher, dass Sie Ihr Geld aus dem Verkauf auch wirklich komplett erhalten?
- 22) Welcher Notar ist der beste?
- 23) Welche Erfahrungen haben Sie in Finanzierungsfragen?
- 24) Wie stellen Sie sicher, dass es die Interessenten nicht nur auf die Wertgegenstände in Ihrem Haus abgesehen haben?
- 25) Wie schützen Sie sich vor Telefonterror und Besichtigungskriminalität?
- 26) bis 200) Antworten kennt der Qualitätsmakler

Vorsicht auch vor der **Emotions-Falle!** Es kommt nämlich nicht darauf an, was dem Eigentümer an seiner Immobilie gefällt oder was er wie gemacht hat! Eigentümer erzählen daher fast immer aus der Vergangenheit. Ein schlechter Makler beschreibt die Gegenwart (Hier ist das Bad, da die Küche). Den Käufer interessiert jedoch **nur die Zukunft!**

Sehr beliebt ist auch die **Kaufpreis-Falle**: Der Eigentümer legt den Preis anhand eigener „Recherchen“ selbst Pi mal Daumen fest. Das geht in den meisten Fällen voll daneben.

Die **7 häufigsten Fehler** beim Immobilienverkauf: Fordern Sie unseren **kostenlosen Ratgeber** an. 68 Seiten wertvolles Wissen, das Ihnen viel Geld und Nerven spart! Rufen Sie gleich an:

08024 / 47 30 80 oder senden Sie uns eine E-Mail an willkommen@rimaldi.de



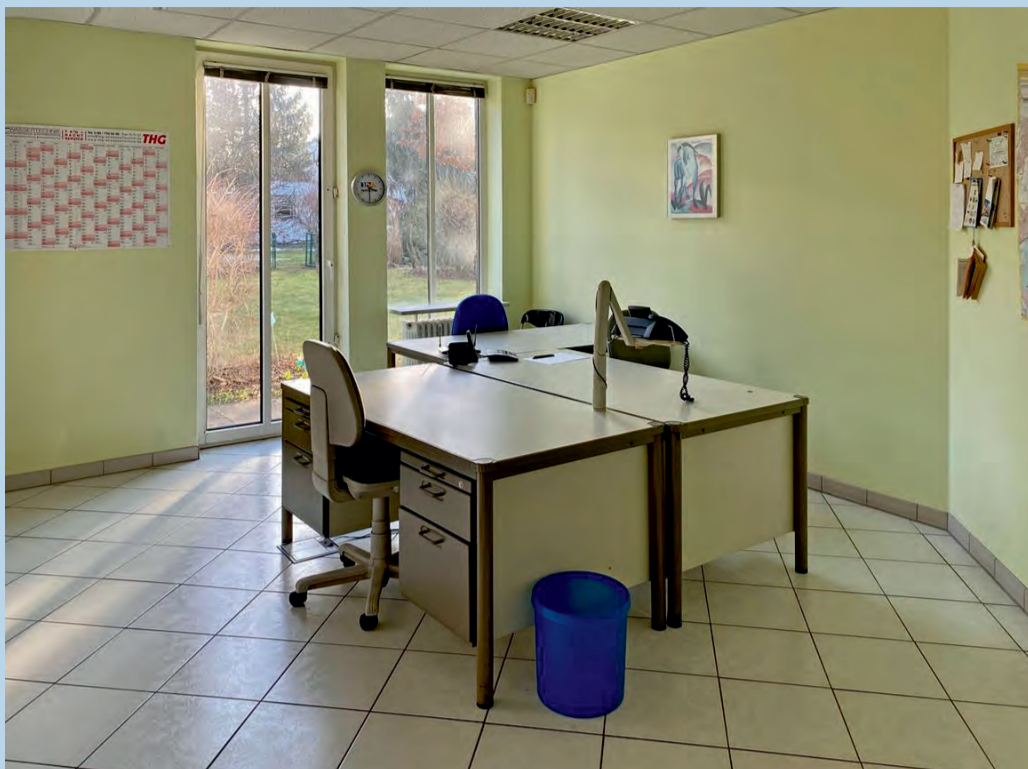
Sie lesen diese Anzeige!
Das ist der **BEWEIS**, dass Anzeigen
wie diese gelesen werden!

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



München-Hadern

6086

Gewerbevermietung – gut eingeführtes Objekt für Büro, Praxis oder Ausstellungenräume

Vielseitig nutzbar: Gepflegter Verkaufs- bzw. Ausstellungsraum, 2 helle Büroräume und ein WC im Erdgeschoss sowie ein Lager im Untergeschoss. EG- und Lagerfläche zusammen **ca. 95 m²**. Gemeinschaftsnutzung vorhandener Duschen bzw. eines Spindraumes und eines zusätzlichen WCs wären nach Absprache möglich.

Sofort bezugsfrei!

Baujahr 1991 (Modernisierung 2008), Gas-Zentralheizung, Energie-Verbrauchsausweis vom 27.06.2109, Energiekennwert Wärme: 31,3 kWh/(m²a), Strom: 11,1 kWh/(m²a).

Miete zzgl. MwSt.: **1.150 €** zzgl. 200 € Nebenkosten, Kautions 3.450 €, optionaler TG-Stellplatz 60 €

Provisionsfrei für Mieter!



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



Holzkirchen-Marschall

6072

Naturnah und ländlich – Gepflegte 2-Zimmer-Wohnung sucht neue Mieter

Wohlfühlwohnung mit ca. **70 m² Wohnfläche**. Großer Dielebereich, **moderne Einbauküche** und **offener Wohnraum**. Sämtliche Bodenbeläge wurden in geschmackvoller Optik nachträglich neu verlegt. Eine hübsche **Südtterasse** und ein **gepflegter Garten** runden den gemütlichen Charakter dieser Erdgeschosswohnung ab.

Sofort bezugsfrei!

Baujahr 1872 (Modernisierung 2011), Öl-Zentralheizung, Energie**bedarfs**kennwert: 224,2 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse G.

Miete: 745 € zzgl. 150 € Nebenkosten und 50 € Einzelgarage (mit Grube), gesamt also 945 €, Kautions 1.920 €, 1 Außenstellplatz



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75

Anzeige



www.umzüge.bayern
www.wohnungsaufloesung.bayern

UMZÜGE
EINLAGERUNG
WOHNUNGS AUFLÖSUNG

Persönlich erreichbar
08024-473 17 09

Inhaber
Roland Wögerer

Birkerfeld 5 | 83627 Warngau

Holzkirchen - Zentrumsnähe

Kluge Kapitalanlage mit besonderem Charme

6073



Baujahr 2001, Fernwärme-Zentralheizung,
Energiebedarfskennwert: 98 kWh/(m²a),
Energieeffizienzklasse C.

Perfekte Gelegenheit für neue Eigentümer, die heute schon an morgen denken! **Gepflegte, helle 3-Zimmer-Erdgeschoss-Wohnung** mit eigenem **Gartenanteil** (Sondernutzung) in zentraler Lage der schönen Marktgemeinde Holzkirchen. **Hervorragende Aufteilung, Gäste-WC, Tageslichtbad, Ost- und Westterrasse, Kellerabteil und TG-Stellplatz.**

Wohnen gleich nebenan vom Marktplatz in einer schönen Wohnanlage. Alles in direkter Nähe: Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, Ärzte, Gaststätten und ein gewachsener Ortskern. Die Wohnung wird vom Eigentümer bewohnt, der auch weiterhin dort wohnen wird. Eine Eigenbedarfs-Kündigung ist daher ausgeschlossen.

Kaufpreis: 599.700 € (inkl. TG-Stellplatz)
Für Kaufende provisionsfrei



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75



Südliches Rosenheim

Erdgeschoss-Wohnung mit Souterrain und viel Potenzial!

6087



Baujahr 1986. Modernisierung 1998, Fernwärme-Zentralheizung, Energieverbrauchskennwert: 60,92 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse B.

Kapitalanlage für kluge Köpfe. Viel Potenzial für Ihre Zukunftspläne.

Gepflegte, helle **3-Zimmer**-Erdgeschoss-Wohnung **mit Balkon** und von dort Zugang auf die Grünfläche (Sondernutzung). **Praktische Aufteilung**, kleines Kinderzimmer, offener Wohn-/Essbereich. Großer, beheizbarer **Hobbyraum** im Souterrain mit ca. 20 m² und gleich drei Fenstern, verbunden mit einer Wendeltreppe vom Wohnraum. **TG-Stellplatz** (Duplexparker oben). Verwirklichen Sie bei Freiwerden Ihre persönlichen Vorstellungen und Wünsche und schaffen Sie durch eine (dann notwendige) Renovierung Ihr kleines **Schmuckstück**.

In südlicher Lage der beliebten Stadt Rosenheim gelegen. Das Zentrum befindet sich in **nächster Nähe** - zu Fuß oder mit dem Fahrrad, **gute Einkaufsmöglichkeiten** gleich gegenüber.

Kaufpreis: 398.500 € (inkl. TG-Stellplatz)
Für Kaufende provisionsfrei



Jetzt kostenfrei anrufen:
0800 / 700 75 75





Denken Sie über einen **Verkauf Ihrer Immobilie** nach?
Lohnt sich das überhaupt?

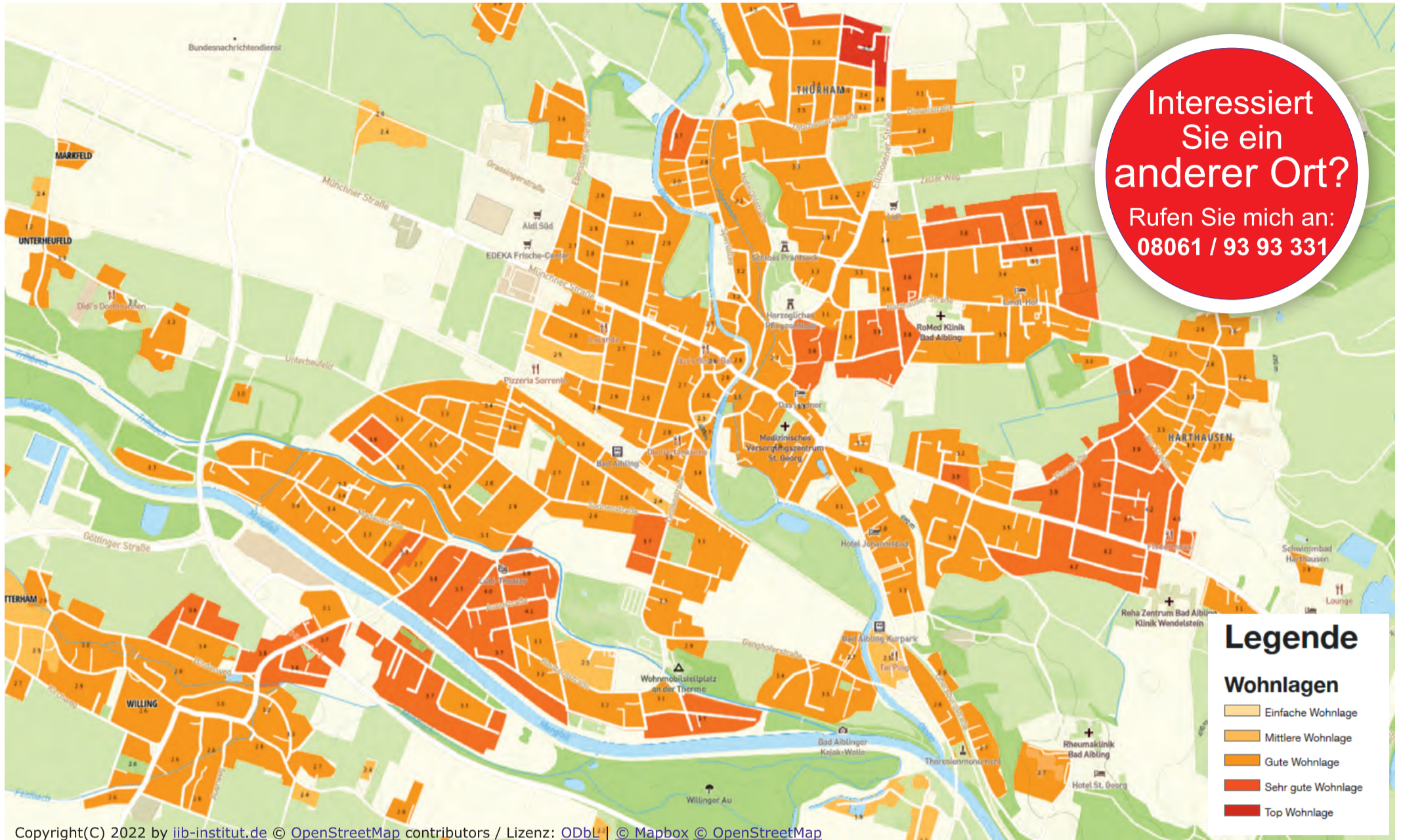
Rufen Sie uns doch **jetzt** einfach an!
Ein persönliches Gespräch **kostet nichts, bringt aber sehr viel.**



Jetzt kostenfrei anrufen:
(Stammhaus in Holzkirchen)

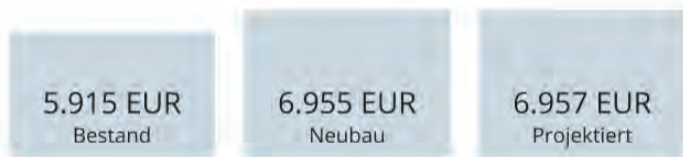
0800 / 700 75 75

Wohnlagenkarte Bad Aibling

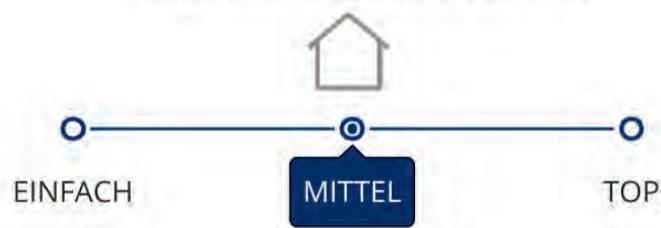


HÄUSER

Immobilienpreise für Ihre Region
Preis/m² für Häuser zum Kauf
in Quartier in Bad Aibling

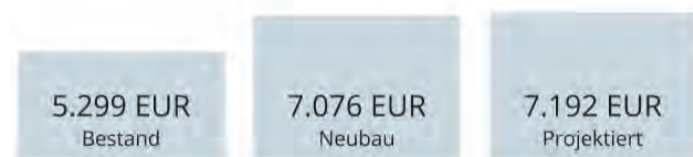


Lagebewertung dieses Quartiers

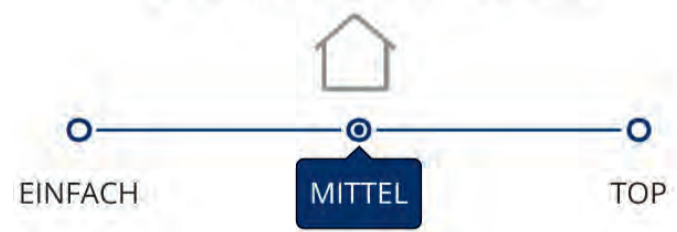


WOHNUNGEN

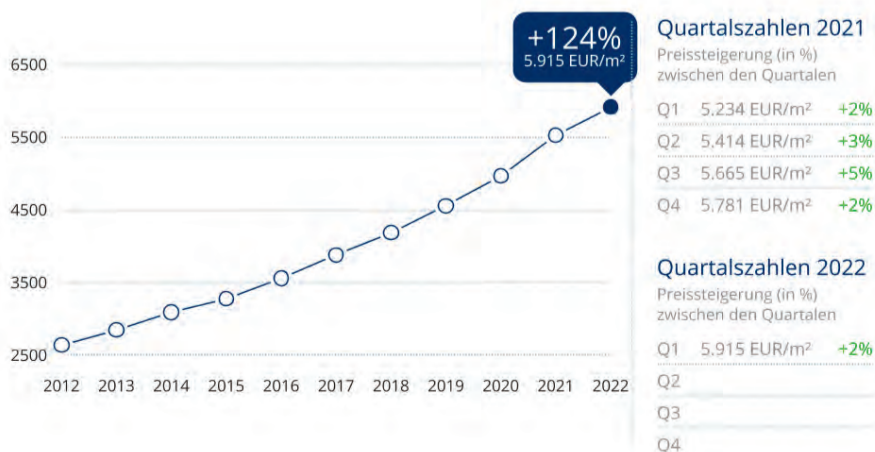
Immobilienpreise für Ihre Region
Preis/m² für Wohnungen zum Kauf
in Quartier in Bad Aibling



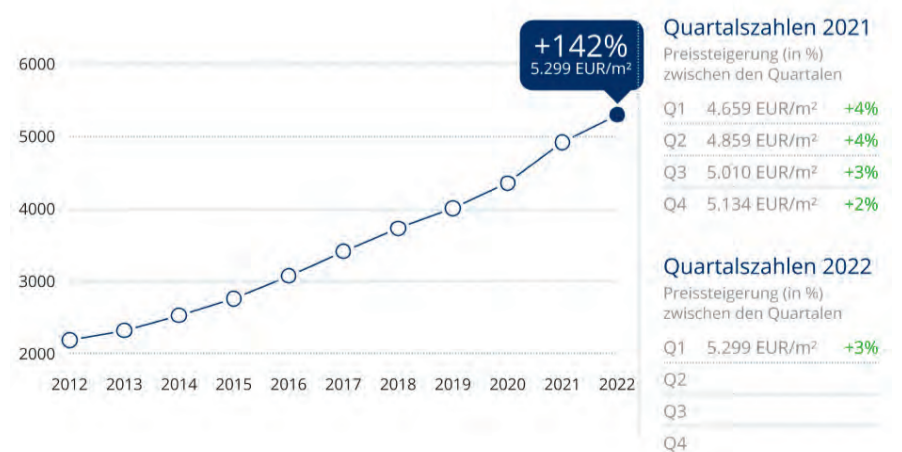
Lagebewertung dieses Quartiers



Entwicklung der letzten 11 Jahre
EUR pro m², 3. Quartal 2012 bis 1. Quartal 2022



Entwicklung der letzten 11 Jahre
EUR pro m², 3. Quartal 2012 bis 1. Quartal 2022





Was wird damit geschehen und wie bzw. von wem wird es genutzt werden? Auch die kompetente Einschätzung des zukünftigen Käufers in Bezug auf seine Zahlungsfähigkeit muss beachtet werden. Das übernimmt ein erfahrener Makler. Die Abwicklung erfordert ein Höchst-Maß an Transparenz und eine sorgfältige, strukturierte Arbeitsweise des involvierten Immobilienmaklers.

Der Makler versorgt die Interessenten mit sämtlichen notwendigen Dokumenten, Informationen und Unterlagen. Erst bei ernsthaftem Interesse fungiert der Makler als Bindeglied zwischen Kaufinteressent und Eigentümer.

Wer zahlt die Provision im Bieterverfahren?
Die Maklerprovision ist hier vom Verkäufer zu bezahlen. Grund: Dadurch werden vom Makler ausschließlich die Interessen der Verkäuferseite vertreten. Ansonsten würde beim Ziel, den höchstmöglichen Preis zu erzielen, ein klarer



Interessenkonflikt entstehen. Denn der Käufer will ja schließlich so wenig wie möglich bezahlen. Es kann aber auch die Variante der Provisions- teilung gewählt werden. Dem ist allerdings aus Erfahrung des Immobilienmaklers aus o.g. Grund vehement abzuraten.

Der Makler wird bei Provisionszahlung durch den Verkäufer immer im Sinne seines Auftraggebers handeln um den perfekten Käufer hinsichtlich aller Kriterien zu finden.

FAKTEN – VORTEILE, die für einen Verkauf im Bieterverfahren sprechen

- Sicherheit für den Immobilienverkäufer das Objekt nicht unter Wert zu verkaufen
- Übersichtlichkeit der potentiellen Interessenten durch Aufbereitung der Angebote durch den Makler und detaillierter Präsentation
- Transparenz für Interessenten und Verkäufer
- Faktor Zeit: in der Regel schneller Verkauf durch strukturierte Vorgehensweise
- Konkurrenzdruck bei den Bietern und infolgedessen schnellere Entscheidungen
- Alle Marktteilnehmer erhalten eine Chance
- Als erfolgreiches Ergebnis kann ein erzielter Preis zum aktuellen Marktwert oder sogar bestenfalls darüber verbucht werden
- Es besteht nie ein Verkaufszwang an den Höchstbietenden für den Verkäufer

>> TEIL 2, Fortsetzung auf Seite 14

BIETERVERFAHREN – sinnlose Preistreiberei oder durchdachte Bestvermarktung?

Warum sollte sich ein kluger Immobilienverkäufer für eine Vermarktung durch das BIETERVERFAHREN entscheiden?

Was ist eigentlich ein Bieterverfahren?

Vorab das WICHTIGSTE auf den PUNKT gebracht: Es ist **keine Auktion** und keine **Versteigerung!**

Vielmehr handelt es sich hier um eine Art der Vermarktung, die es in kurzer Zeit erlaubt, maximales Interesse für die Immobilie zu wecken und das bestmögliche Gebot bei den potentiellen Bietern zu erreichen.

Wie funktioniert ein Bieterverfahren im Allgemeinen?

Zunächst wird eine **Mindestgebotshöhe** festgelegt, die selbstverständlich in enger Zusammenarbeit mit dem Verkäufer und dem professionellen Makler ermittelt wird. Hier zählt die kompetente und erfahrene **Marktwerteinschätzung** des Immobilienprofis! Denn nur durch hohe Fachkompetenz und bester Marktkennntnis lässt sich diese Verkaufsmethode erfolgreich umsetzen.

Struktur, Transparenz und eine sorgfältige Arbeitsweise sind sehr wichtig.

Das Objekt wird bereits mit dem Hinweis der Veräußerung im „Bieterverfahren“ veröffentlicht. Auch das professionelle Exposé legt den besonderen Weg des Verkaufs offen. Die Bewerbung in sämtlichen Medien (Online-Portale, eigene Immobilien-Zeitungen, Flyer und Social Media) durch den Makler erfolgt offen als Objekt im Bieterverfahren.

Meist bietet der Immobilienprofi dann eine oder mehrere öffentliche Besichtigungen mit Datum und Uhrzeit an (das ist auch abhängig von der Art des Bieterverfahrens). Es können auch Gutachter, Architekten oder Sachverständige als Vertrauenspersonen des potentiellen Käufers mitauf-treten. Auch hier unterstützt der Makler mit Auskünften und eventuell gewünschten Zweitbesichtigungen.

Die Kaufinteressenten unterbreiten dann ihre Angebote in Text- oder Schriftform (d.h. für gewöhnlich per E-Mail oder auch schriftlich). Natürlich hat der Immobilienprofi hier vorher die Kontaktdaten zuverlässig dokumentiert. Ein guter Immobilienmakler stellt den Bietern bereits bei der Erstbesichtigung ein entsprechendes Formular zur Verfügung. Selbstverständlich mit einer ausführlichen Erläuterung, wie dieses Bieterverfahren abläuft. Absolute Transparenz ist wichtig!

In Absprache mit dem Verkäufer setzt der Makler ein **offizielles Gebotsende** fest und informiert alle Bieter im Verlauf über diese Frist. Das erzeugt

**Bieterfrist
bis Montag**

**28. März '22
12:00 Uhr
(MESZ)**

eine zusätzliche Entscheidungshilfe bei den Kaufwilligen.

Der Makler sammelt, bewertet und archiviert die Gebote anschließend zuverlässig. Danach werden diese dem Eigentümer übersichtlich präsentiert. Dieser kann dann in Ruhe und überlegt entscheiden. Wichtig ist hier, dass nicht immer zwingend nur der Preis alleine Entscheidungskriterium ist. Einem emotional behafteten Eigentümer kann es auch wichtig sein, in welche Hände sein „Hab und Gut“ in Zukunft kommt.

**Besichtigung
am Sonntag**

**20. März '22
14:00 Uhr**



Telefon:
08024 / 47 30 80

Immobilien-Rente

Genießen Sie Ihren Lebensabend
in Ihrer eigenen Immobilie!

Ohne Instandhaltungskosten.
Mit monatlicher Leibrente.
Mit Grundbuch-Sicherheit!



“Wir wohnen weiterhin in unserem schönen Haus.
Bekommen jetzt aber eine hohe monatliche Rente!
Hätten wir gewusst, wie einfach das geht, hätten
wir rimaldi schon früher angerufen.”



Schnell und einfach zum Immobilienwert.

**JETZT
ONLINE
BEWERTEN**



Die Immobilienpreise sind auf dem Höchststand.
Lohnt sich ein Immobilienverkauf?
Jetzt kostenlos und schnell bewerten!

www.immobiliensbewertung.bayern

Mit unserer professionellen und kostenlosen
Wertermittlung erfahren Sie in wenigen Minuten
den Marktwert Ihrer Immobilie. Jetzt anfordern!



Anzeige



WIR LIEBEN MÖBEL!

Wir bei Möbel Thoba legen den größten Wert auf gute Beratung. Egal ob Sie eine Küche kaufen, Ihre neue Wohnzeimereinrichtung 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



>> TEIL 2, Fortsetzung von Seite 12

BIETERVERFAHREN - sinnlose Preistreiberei oder durchdachte Bestvermarktung?

Aber Achtung!! Es gibt auch **NACHTEILE** des **BIETERVERFAHRENS**

- Es gibt durchaus solvente Kaufinteressenten, die der Verkauf im Bieterverfahren abschreckt. Die ziehen sich dann verärgert zurück.
- Offensichtliche Konkurrenten treten im unangebrachten Wettstreit zueinander an
- Das vorab festgelegte Zeitfenster mit angesagtem Ende des Bieterverfahrens erzeugt Druck und hemmt somit die Entscheidungsfreiheit der Käufer
- Die Bietenden unterliegen durch die Gebotsabgabe keiner Verpflichtung, somit hat der Eigentümer noch keine Sicherheit
- Der Verkäufer trägt das Risiko, wenn ein Bieter kurzfristig sein Angebot zurücknimmt
- Es gibt „blinde“ Mitbieter, die nicht unbedingt echtes Kaufinteresse haben - Warnung vor „Besichtigungs-Touristen“!
- Es gibt keine konkreten rechtlichen Vorgaben - somit auch keine rechtliche fundierte Sicherheit für beide Parteien



★ Privates Bieterverfahren

Dieser Begriff wird meist beim Immobilienverkauf per Bieterverfahren eines privaten Eigentümers verwendet. Mit dieser Bezeichnung möchte der Anbieter klar vom Bild der Auktion oder Versteigerung abgrenzen. Im Grunde genommen unterscheidet sich das sog. „Private Bieterverfahren“ nicht von den anderen Arten. Hier wird nur darauf hingewiesen, dass der Verkäufer kein gewerblicher Anbieter ist.

Wie geht's weiter?

Die Entscheidung ist getroffen - der neue Eigentümer wird sehr zeitnah durch den Immobilienmakler über den Zuschlag informiert. Die weitere Vorgehensweise entspricht der, die beim normalen Immobilienkauf üblich ist: Die Vorbereitungsarbeiten zur notariellen Beurkundung finden statt.

FAZIT:

Im Bieterverfahren ist die Abgabe des Höchstgebotes für den Bieter als auch für den Verkäufer **unverbindlich!** Bis zum Abschluss des notariellen Kaufvertrages werden keine Ausgleichsansprüche oder dergleichen fällig, außer es wurde rechtsgültig Derartiges vereinbart.

Nach unserer jahrzehntelangen Erfahrung hat das Bieterverfahren in unserer Region **KEINE echten Anhänger** gefunden! Es wird eher **negativ betrachtet**. Die meisten Immobilieneigentümer entscheiden sich daher für eine kompetente Vermarktung auf herkömmliche Art und Weise ohne stressigen Bieterablauf, der **viele Kaufinteressenten abschreckt**.

Denn wenn der Angebotspreis richtig gewählt wurde - lieber zu niedrig als zu hoch - kommt es bei mehreren echten Kaufinteressenten oft zu einem „kleinen Bieterverfahren“. Und schlussendlich ist der erzielte Kaufpreis meistens sogar höher, als wenn man gleich (zu) hoch angefangen hat.

Alles in allem ist ein Bieterverfahren ein wahrlich **heikles Thema**, das nur wirklich erfahrenen Verkäufern, die bereits sehr viele Immobilien veräußert haben, zu empfehlen ist.

Arten des Bieterverfahrens

★ Strukturiertes Bieterverfahren

Hier wird bereits im Vorfeld ein klar definierter und strukturierter Ablauf des Bieterverfahrens festgelegt. **Das bietet eine umfassende Transparenz für beide Parteien!** Es gibt mehrere Stufen von der Vorbereitung, Aufbereitung, Vermarktung bis hin zum Verkauf. Diese Unterteilung der einzelnen Schritte wird **vor der Vermarktung** festgelegt und bis zur Beurkundung eingehalten. Es finden keine Besichtigungen für „Jedermann“ statt, sondern nur mit ernsthaften Kaufinteressenten. Meist auch nur in entspannten Einzelterminen.

★ Offenes Bieterverfahren

Diese Variante beginnt immer mit der Ankündigung des Verkaufs und einem offenem Besichtigungstermin für **alle Interessenten**. Dieser findet meist als sog. „Open-House“-Besichtigung **nur an diesem Tag** statt. Es geht vorrangig um den ersten Eindruck. Danach können Kaufinteressenten ihre ersten Gebote abgeben bzw. um einen nächsten individuellen Termin zur Begutachtung bitten. Erst dann beginnt der Makler mit der eigentlichen Präsentations- und Koordinationsarbeit. Durch Fehlen von vorher definierten Regeln drängt sich allerdings dadurch bei den Kaufinteressenten der Eindruck einer ungewünschten Intransparenz auf.



Gebotsabgabe - und dann?

Die Bieter haben während der Bieterfrist jederzeit die Möglichkeit, sich über die Höhe des aktuellen Höchstgebotes beim Makler zu informieren. Die abgegebenen Gebote können jederzeit und beliebig oft nach oben korrigiert werden, wobei immer das letztmalig abgegebene Gebot gilt.

In der Regel endet das Bieterverfahren mit dem Ende der mitgeteilten Bieterfrist und mit der Annahme des Höchstgebotes durch den Eigentümer bzw. Verkäufer. Sollte dieser das Höchstgebot aus persönlichen Gründen nicht annehmen, erhalten alle Interessenten entsprechende Information und die Möglichkeit an einem neu veranschlagten Bieterzeitraum teilzunehmen.



Wir verkaufen keine Immobilien - wir verändern Leben!



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

Matthias Wandl, Immobilienmakler

81375 München-Hadern | Fon: 089 / 37 41 23 33 | Matthias.Wandl@rimaldi.de
Mit ihm haben Sie einen echten **Münchner Insider** an Ihrer Seite

Spezialisiert auf die Regionen: Thalkirchen, Solln, Forstenried, Fürstenried, Großhadern, 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



„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
Sie vereint Empathie, Ehrlichkeit und Expertise auf sehr charmante Weise

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

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



"Vertrauen, Fachwissen und gesunde Herzlichkeit - diese unverzichtbaren Eigenschaften eines guten Immobilienmaklers sind für mich das A und O einer perfekten Symbiose zwischen Verkäufer und Makler!"

Anette Pineda, Geprüfte Immobilienwirtin (FMA)

82229 Seefeld (Am Pilsensee) | Fon: 0172 / 62 35 071 | Anette.Pineda@rimaldi.de
Sie vertritt Ihre Interessen mit ihrer herzlichen, kommunikativ-kooperativen Art sehr engagiert und professionell.

Spezialisiert auf die Regionen rund um den Ammersee, Wörthsee und Pilsen-/Weßlinger See sowie den Starnberger See. Aber auch Weilheim, Seeshaupt, Peiting oder Penzberg und Peißenberg zählen zu ihrem "Herzengesbiet".

Versteht etwas von professionellem Engagement, detailliertem Immobilienwissen und erfahrener zuverlässiger Kundenbetreuung in der Immobilien(t)raumerfüllung.



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

Mario Haitzer, Gabriele Mohrenweiser, Birgit Wild

Mario Haitzer | Vorstand & Gründer | 83607 Holzkirchen | Bahnhofplatz 8
Fon: 08024 / 4730 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 Talgemeinden charmant, offen und engagiert

Das sagen unsere Kunden über uns (siehe auch www.blog.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
schlau
machen!



Holen Sie sich unsere PROFESSIONELLE MARKTWERTANALYSE



Claudia Arzberger
Immobilienprofi für Bad Aibling und Umgebung

Telefon: 08061 / 93 93 331 (Büro Bad Aibling)
Gratis-Tel.: 0800 / 700 75 75 (Stammhaus 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

Räumungsverkauf

wegen Geschäftsaufgabe

0%

Kompletter* Räumungsverkauf.
Ab Mittwoch, 9. März 2022

)* Alles!
Inkl. Möbel, Regale, Deko, etc.

Vielen Dank für Ihre Treue!

schuh kids welt

Tölzer Str. 28 in Holzkirchen

durchgehende Öffnungszeiten:
Mo. - Fr. 9:30 - 18 Uhr | Sa. 9:30 - 13 Uhr