

Herzlich willkommen!



Sehr geehrte Interessentin,

sehr geehrter Interessent,

in dieser Mappe finden Sie Informationen über die Zusammenarbeit mit Seebauer Immobilien.

Wir haben mit dieser Information versucht, alle wesentlichen Aspekte eines Immobilienverkaufs zu beleuchten. Dennoch ist ein persönliches Gespräch mit einer individuellen Beratung der wichtigste Grundstein für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Viel Vergnügen bei der Durchsicht!

Ihr

Gerhard Seebauer



Inhaltsübersicht

- ... Information für Interessenten
- ... Marktwertreport
- ... Benötigte Unterlagen
- ... Information Provision (Bayern)
- ... Vertriebsauftrag (Formular)
- ... Exposé (Muster)



Seebauer
Immobilien

Information für Verkäufer



Ihr Ansprechpartner:

Gerhard Seebauer

0170 – 5462862

info@seebauer-immobilien.de



Information für Verkäufer

Schön, dass wir uns kennenlernen!



”

Ich werde Sie persönlich durch den kompletten Prozess der Immobilienvermarktung führen.

Durch unser strukturiertes Vorgehen haben Sie zu jeder Zeit alle Schritte der Vermarktung im Blick.

Vertrauen auch Sie uns Ihre Immobilie zur Vermarktung an und werden ein zufriedener Kunde von Seebauer Immobilien.

Herzlichst

Ihr Gerhard Seebauer



Information für Verkäufer

Die Vermarktung in 6 Schritten



Schritt 1: **Marktwertanalyse**

Die Grundlage für eine erfolgreiche Vermarktung ist eine marktgerechte Ermittlung des voraussichtlich zu erzielenden Marktpreises.

Zu diesem Zweck begutachten wir bei einem gemeinsamen Termin Ihre Immobilie und ermitteln alle wertrelevanten Faktoren. Alle Daten werden in einem speziellen Bewertungsprogramm mit Millionen von Marktdaten, sowie regionalen Wertfaktoren verglichen und ausgewertet.

Das Ergebnis dieser Ermittlung bringen wir mit unseren fundierten Marktkenntnissen in Einklang.

Mit diesen Informationen und Daten erstellen wir unseren „**Marktwertreport**“.

Dieser wird Ihnen in einem persönlichen Termin vorgelegt und erläutert. Wenn darüber Einigkeit besteht, geht es weiter mit Schritt 3.



Information für Verkäufer

Die Vermarktung in 6 Schritten



Schritt 3: Vertrag, Unterlagensammlung und Aufbereitung

Nachdem Ihre Immobilie sorgfältig geprüft wurde und Einigkeit über den zu erzielenden Verkaufspreis besteht, können wir eine Vereinbarung zur Vermarktung treffen.

Es wird ein so genannter „Qualifizierter Makleralleinauftrag“ geschlossen, in dem alle Vereinbarungen und Daten zum Objekt und den Vertragsparteien festgehalten werden.

Je nach Objektart gibt es eine Reihe von Unterlagen, die im Beratungsprozess dem Kaufinteressenten zur Verfügung gestellt werden sollten. Beispiele hierfür sind der Energieausweis, Grundbuch-Unterlagen, Wohngeldabrechnungen, Protokolle von Eigentümerversammlungen und vieles mehr.

Sie erhalten von uns eine Liste mit spezifischen Unterlagen für Ihr Objekt. Was Sie nicht in Ihren Ordnern finden, versuchen wir für Sie bei den zuständigen Behörden, Notaren und Hausverwaltungen zu organisieren.

All diese Unterlagen werden von uns nochmals ausführlich geprüft. Unter Umständen hat dies Einfluss auf die zuvor erstellte Bewertung.



Information für Verkäufer

Die Vermarktung in 6 Schritten



Schritt 4: **Exposé-Erstellung und Insertion**

Die beratungsrelevanten Unterlagen werden von uns gesammelt und elektronisch aufbereitet, damit diese bei Bedarf jederzeit verfügbar sind.

Die Grundrisse werden grafisch aufbereitet und wir produzieren ansprechende Fotos, die Ihre Immobilie ins rechte Licht rücken.

All diese Daten werden in ein aussagekräftiges und ansprechendes Exposé eingearbeitet.

Je nach Situation erstellen wir auch einen 360-Grad Rundgang mit unserer Spezialausrüstung und ermöglichen dem Interessenten dadurch vorab schon eine virtuelle Besichtigung. Dies erspart Ihnen unter Umständen unnötige Termine.

Wenn alles aufbereitet ist, inserieren wir das Angebot in den relevanten Immobilienbörsen und Online-Portalen, sowie auf unserer Homepage.



Information für Verkäufer

Die Vermarktung in 6 Schritten



Schritt 5: Interessentenqualifizierung und Besichtigung

Nach der Schaltung der Inserate dauert es in der Regel nicht lange, bis die ersten Anfragen ankommen.

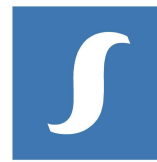
Nun geht es darum, die Interessenten zu qualifizieren, damit keine unnötigen Besichtigungen stattfinden und auch keine Personen Ihre Wohnung oder Ihr Haus betreten, die man normalerweise lieber nicht hereinlassen würde.

Wir führen mit jedem Interessenten ein persönliches Gespräch, in dem nochmals relevante Punkte abgefragt werden, bevor ein Termin vereinbart wird.

Wir führen Besichtigungstermine mit qualifizierten Interessenten nach Terminabsprache mit Ihnen durch. Am liebsten ist es uns, wenn wir für die Besichtigung mit den Interessenten alleine sind und dadurch den Informationsfluss optimal steuern können.

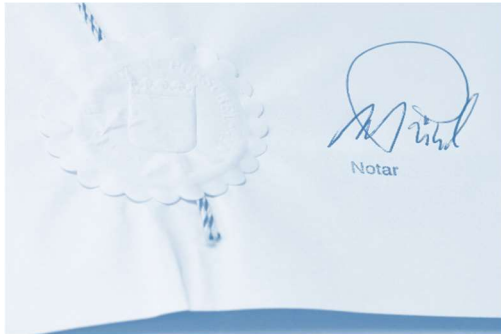
Im Rahmen der Besichtigung stellt sich meistens schon heraus, mit welchen Interessenten man sich um die weitere Abwicklung kümmern darf.

Je nach Bedarf und Situation werden die Interessenten dann unterstützt und an die Kaufentscheidung herangeführt.



Information für Verkäufer

Die Vermarktung in 6 Schritten



Schritt 6: Bonitätsprüfung, Kaufvertragsvorbereitung und Beurkundung

Durch dieses strukturierte und konsequente Vorgehen wird schnell Ihr passender Käufer gefunden. Somit befinden wir uns auf der Zielgeraden und können jetzt den notariellen Kaufvertrag vorbereiten.

Dazu gehört insbesondere auch die solide Bonitätsprüfung Ihres Käufers!

Nichts ist schlimmer als eine notarielle Urkunde, bei der ein Vertragspartner seinen Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Nicht nur, dass Sie den Kaufpreis nicht ausgezahlt bekommen, Sie sind unter Umständen in der weiteren Vermarktung blockiert, da Grundbucheintragungen vorhanden sein könnten, die zuerst wieder gelöscht werden müssen. In der Regel ist dabei sogar die Mitwirkung des vertragsbrüchigen Partners erforderlich.

Daher gilt eine wichtige Regel: Niemals zum Notar, wenn nicht eine schriftliche Finanzierungsbestätigung im Original vorliegt, oder beim Notar zur Beurkundung die Grundschuld-Bestellungsunterlagen vorliegen.

Selbstverständlich stimmen wir auch die Gestaltung des Kaufvertrages mit allen Beteiligten beim Notariat ab und sorgen dafür, dass alle gewollten Vereinbarungen auch eingearbeitet sind.

Zum einvernehmlich vereinbarten Beurkundungstermin begleiten wir Sie selbstverständlich!



Information für Verkäufer

Die Vermarktung in 6 Schritten



Zusätzlich: Begleitung bis zur Übergabe

Eigentlich wären mit dem notariellen Kaufvertrag alles für den Makler erledigt.

Das sehen wir anders!

Auch nach der notariellen Abwicklung kommen regelmäßig Frage zu unterschiedlichsten Themen auf. Wir sehen auch die Betreuung nach dem Notartermin als unsere Aufgabe an. Selbstverständlich begleiten Sie auch bei der Übergabe der Immobilie an den neuen Eigentümer.

Erst wenn das Objekt an den neuen Eigentümer übergeben wurde und alle Fragen geklärt sind, sehen wir unseren Auftrag als erledigt an.

Wir würden uns jedoch sehr freuen, wenn Sie auch danach noch bei eventuellen Fragen unseren Rat suchen.

”

*Eventuell schauen Sie auch nur
auf eine Tasse Kaffee vorbei...*



Marktwertreport

Muster (hier Beispiel DHH Erbpacht)



Ihr Ansprechpartner:

Gerhard Seebauer

0170 - 5462862

info@seebauer-immobilien.de



Marktwertreport

Ihre Marktwertentwicklung

Sie haben sich dazu entschlossen, eine Immobilie zu kaufen oder zu verkaufen. Zu dieser Entscheidung möchten wir Ihnen zuallererst gratulieren, denn es ist eine bedeutende und richtungsweisende Entscheidung, die Sie nicht alle Tage treffen.

Und weil diese Entscheidung so ein Gewicht hat, wollen Sie sich umfassend informieren und einen möglichst tiefen Einblick in die Materie erlangen.

Wir freuen uns, Ihnen mit unserer Immobilienbewertungsexpertise zur Seite zu stehen. Das wichtigste Kriterium beim Kauf oder Verkauf der Immobilie ist ihr Preis. Aus diesem Grund wollen wir Ihnen mit dem vorliegenden Marktwertreport ein umfassendes Bild des Wertes Ihrer (zukünftigen) Immobilie verschaffen.

Der Wert macht den Unterschied und nicht der höchste angebotene Preis führt auch zum größten Erfolg. Ein zu hoch angesetzter Kaufpreis, der häufig emotional statt rational „festgelegt“ wurde, kann dazu führen, dass das Objekt zu lange am Markt verbleibt („verbrennt“) und Sie gezwungen sind den Kaufpreis unter dem Marktwert anzusetzen. Ein zu niedriger Preis, welcher der Immobilie womöglich nicht gerecht wird, führt zu einem weniger erfolgreichem Ergebnis. Es ist also elementar, dass Sie den Wert der Immobilie möglichst genau ermitteln.

Mit unserem Marktwertreport bieten wir Ihnen bereits auf Basis der bisher angegebenen Objekteigenschaften eine Marktwertspanne, die den – in einem angemessenen Vermarktungszeitraum und gewöhnlichen Geschäftsverkehr – wahrscheinlich zu erzielenden Kaufpreis enthält. Gleichzeitig zeigen wir Ihnen über die anschauliche und übersichtliche Darstellung der Angebote vergleichbarer Objekte, wie sich der Markt in der unmittelbaren Umgebung Ihrer Immobilie in der letzten Zeit verhalten hat. Somit erlangen Sie einen Überblick über das Segment Ihrer Objektart in Ihrer Umgebung.

In den letzten 10 Jahren sind nahezu überall in Deutschland die Immobilienpreise explodiert. Jedoch ist diese Entwicklung regional sehr unterschiedlich verlaufen und inzwischen wieder rückläufig. Daher ist es selbst für Immobilienprofis eine Herausforderung den Wert treffsicher einzuschätzen. Wir erläutern Ihnen anhand lokaler und regionaler Immobilienpreisindizes, wie sich Ihr Markt in den letzten Jahren entwickelt hat und voraussichtlich entwickeln könnte.

Wir freuen uns, Sie weiterhin mit unserer Expertise zu begleiten und eine große Entscheidung Ihres Lebens zum Erfolg zu führen.



Marktwertreport



Erstellt von: Herr Gerhard Seebauer



ANALYSE

28.01.2023

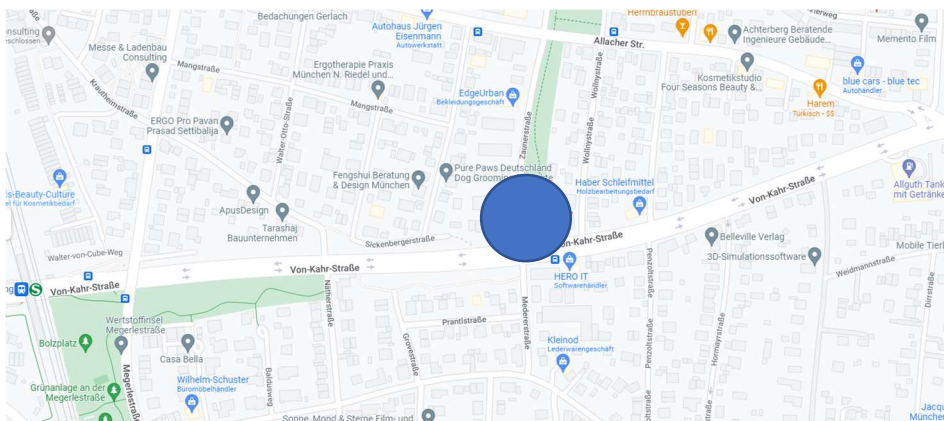
Objektdaten

Adresse: Straße
80997 München

Objektart: Doppelhaushälfte
Baujahr: 1979
Wohnfläche: 140 m²
Frei / vermietet: frei

Grundbuchdaten: Flurnummer xxx/XXXXX
Grundstücksgröße: 369 m²
Nutzfläche: ca. 193 m²
Zusatz: Garage

Objektlage





Marktwertreport

Preiserwartung

Der voraussichtliche Verkaufspreis für Ihre Immobilie liegt in folgender Preisspanne:

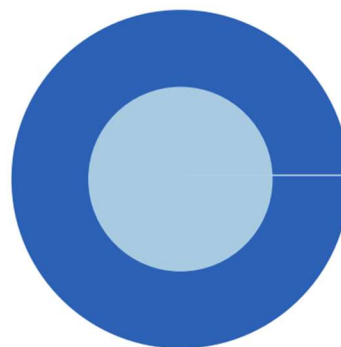


Marktwertspanne

Der geschätzte Marktwert ist der am wahrscheinlichsten zu erzielende Kaufpreis, wenn die Immobilie in einem durchschnittlichen Zustand am Wertermittlungstichtag nach einem angemessenen Vermarktungszeitraum im gewöhnlichen Geschäftsverkehr verkauft würde. Er basiert auf den im Moment der

Bewertung zur Verfügung stehenden Objektinformationen, Vergleichskaufpreisen sowie Angebotspreisen für vergleichbare Immobilien in der Region des Bewertungsobjekts. Unterstellt man, dass die Ausstattung des Bewertungsobjektes lageüblich ist, liegt der Marktwert innerhalb der folgenden Spanne:

Die Preise
vergleichbarer
Objekte liegen
überwiegend
in folgender
Spanne



Minimal
680.000 €
4.857 €/m²

Maximal
865.000 €
6.179 €/m²



Marktwertreport

Abweichende Ausstattungen

Weicht der Ausstattungsstandard des Bewertungsobjekts vom durchschnittlichen Standard der Objekte in der näheren Umgebung ab, dann ergeben sich abweichende Marktwerte:



einfach
680.000 €
4.857 €/m²



mittel
710.000 €
5.071 €/m²



gehoben
785.000 €
5.607 €/m²



stark gehoben
865.000 €
6.178 €/m²

Ihre Preiserwartung

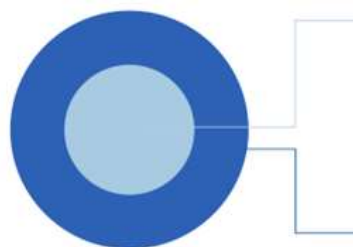
Wir empfehlen eine Vermarktung zu folgenden Konditionen:

Angebotspreis:

Haus: **710.000 €**

Garage: **25.000 €**

gesamt: **735.000 €**



Verhandlungsspielraum:
40.000 €

695.000 €
Mindestverkaufspreis

Bei dieser Bewertung wird davon ausgegangen, dass der Verkäufer für lastenfreien Besitz sorgt. Dies bedeutet, etwaige Grundschulden oder sonstige Belastungen, die nicht übernommen werden sollen, werden durch den Verkäufer gelöscht. Etwaige Kosten dafür gehen zu seinen Lasten.

Die Kosten für den Kauf, also Notargebühren, Grunderwerbsteuer, Kosten für den Grundbuchvollzug und etwaige Finanzierungskosten gehen zu Lasten des Käufers.



Marktwertreport

Ergänzende Bewertungsgrundlagen

Teil 1

Angaben zum Objekt

Doppelhaushälfte

80997 München
Deutschland

Baujahr **1979**
Wohnfläche **140,20 m²**
Grundstücksfläche **369,00 m²**
Keller **Ja**
Zimmeranzahl **4**
1 Garage

Lage

Insgesamt	Durchschnittlich
Raumaufteilung/-Zuschnitt	Gut
Besonnung / Belichtung	Durchschnittlich
Aussicht	Durchschnittlich
Lagebeurteilung	Belastet

Allgemeine Angaben

Objekt ist vermietet Ja Nein

Ausstattung und Zustand

	Zustand	Sonmerungsbedürftig	Gepflegt	Neuwertig	Qualität	Einfach	Normal	Gehoben	Luxus
Dämmung	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dach	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fenster	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mauerwerk	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Bodenbelag	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sanitär	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Heizung	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Insgesamt	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>			<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Besondere Ausstattungsmerkmale

Ausstattungsmerkmal	Herstellungsjahr	Herstellungskosten
Offener Kamin bzw. Kachelofen	1979	7.500 Euro



Marktwertreport

Ergänzende Bewertungsgrundlagen

Teil 2 | Vergleichsberechnung Erbpacht

Überschlägige Wertermittlung von Wohnungen mit Erbpacht			
Durchschnittlicher Preis je qm vergleichbarer unbelasteter Wohnung		7.500,00	€
Wohnfläche zu ermittelndes Objekt		140,00	qm
Wert Parken / Stellplatz		25.000,00	
Preis vergleichbare Wohnung ohne Erbpacht		1.075.000,00	€
Höhe der jährlichen Leistung für Erbpacht		2.146,20	€
Darlehenshöhe, wenn der Erbpachtzins zur Finanzierung verwendet würde			
Annahme: Zins 3,5 % und Tilgung 2%	5,50	39.021,82	€
Dieser Betrag wird in Abzug gebracht			
Durchschnittlicher Grundstückskostenanteil bei vergleichbaren unbelasteten Wohnungen	45%	3.375,00	€
Somit Preis je qm ohne Grundstücksanteil		4.125,00	€
geschätzter Gebäudewertanteil		577.500,00	€
Bereinigt um Finanzierungskosten Erbpacht		538.478,18	€
Wert der Restnutzungsdauer	56 von 99 Jahren		
2/3 des Grundstückswertes / Laufzeit * Restlaufzeit	2/3 des Wertes	3.818,18	€/qm
(Abhängig von Regelungen im Erbpachtvertrag)	Restlaufzeit	1.735,54	€/qm
	mal Fläche	242.975,21	€
Individueller Anpassungsfaktor: Sanierungen anstehend		-	100.000,00
Wert der Immobilie	ca.	681.453,39	€
(Verhältnis zu Immobilie ohne Erbpacht)		63,39	%

Diese Berechnung ist ein unverbindliches und stark vereinfachtes Beispiel für die überschlägige Wertermittlung einer Erbpachtwohnung. Sie soll keine belastbare Immobilienbewertung und kein Gutachten darstellen. Dennoch sind wir der Meinung, dass die Marktsituation zum Berechnungszeitpunkt gut wiedergegeben wird.



Marktwertreport

Top 10 Vergleichsangebote

Nachfolgend erhalten Sie eine Übersicht vergleichbarer Objekte, die in letzter Zeit in der näheren Umgebung angeboten wurden. Die Vergleichsangebote sind sortiert nach Objektnähe. In der Karte wird die ungefähre Lage der Vergleichsobjekte dargestellt.

Hinweis:

Soweit in unmittelbarer Nähe nicht genügend geeignete Vergleichsobjekte gefunden werden, können Objekte in einer Entfernung von bis zu 30 km Luftlinie herangezogen werden. Weiter entfernte Vergleichsobjekte werden jedoch nur dann verwendet, wenn sie sich in einer vergleichbaren Lage befinden und das Vergleichsobjekt hinsichtlich seiner Eigenschaften weitgehend mit dem Zustand des Bewertungsobjekts übereinstimmt. Soweit die Lagequalität des Vergleichsobjektes vom Bewertungsobjekt abweicht, wird dies durch einen entsprechenden Zu- bzw. Abschlag in der Berechnung berücksichtigt.

Nr.	Vergleichsobjektdetails	Berechnungsrelevante Informationen		
1.	Manzostraße, 80997, München	Angebotspreis	399.900 Euro	
	Angebot vom	01.06.2009	Zu- Abschlag für abweichende Eigenschaften	184.098 Euro
	Baujahr	1983		
	Wohnfläche	121 m ²		
	Grundstücksfläche	341 m ²	Korrigierter Wert	583.998 Euro
	Vermietet	Nein		
2.	Manzostr., 80997, München	Angebotspreis	435.001 Euro	
	Angebot vom	01.06.2009	Zu- Abschlag für abweichende Eigenschaften	200.256 Euro
	Baujahr	1981		
	Wohnfläche	123 m ²		
	Grundstücksfläche	365 m ²	Korrigierter Wert	635.257 Euro
	Vermietet	Nein		
3.	Krautheimstraße, 80977, München	Angebotspreis	449.001 Euro	
	Angebot vom	01.08.2013	Zu- Abschlag für abweichende Eigenschaften	206.701 Euro
	Baujahr	1986		
	Wohnfläche	130 m ²		
	Grundstücksfläche	330 m ²	Korrigierter Wert	655.702 Euro
	Vermietet	Nein		



Marktwertreport

4. Löhherweg, 80997, München

Angebot vom	01.06.2011
Baujahr	1978
Wohnfläche	148 m ²
Grundstücksfläche	355 m ²
Vermietet	Nein

Angebotspreis	482.501 Euro
Zu- Abschlag für abweichende Eigenschaften	222.123 Euro

Korrigierter Wert 704.624 Euro

5. Schmid-Ballauf-Weg, 80997, München

Angebot vom	01.08.2014
Baujahr	1975
Wohnfläche	149 m ²
Grundstücksfläche	420 m ²
Vermietet	Nein

Angebotspreis	750.000 Euro
Zu- Abschlag für abweichende Eigenschaften	51.903 Euro

Korrigierter Wert 801.903 Euro

6. Ernst-von-Beling-Straße, 80997, München

Angebot vom	01.04.2011
Baujahr	1982
Wohnfläche	166 m ²
Grundstücksfläche	340 m ²
Vermietet	Nein

Angebotspreis	579.000 Euro
Zu- Abschlag für abweichende Eigenschaften	266.549 Euro

Korrigierter Wert 845.549 Euro

7. Allacher Straße, 80997, München

Angebot vom	01.11.2015
Baujahr	1980
Wohnfläche	124 m ²
Grundstücksfläche	226 m ²
Vermietet	Nein

Angebotspreis	699.000 Euro
Zu- Abschlag für abweichende Eigenschaften	200.636 Euro

Korrigierter Wert 899.636 Euro

8. Von-Kahr-Straße, 80997, München

Angebot vom	01.08.2017
Baujahr	1981
Wohnfläche	120,8 m ²
Grundstücksfläche	445 m ²
Vermietet	Nein

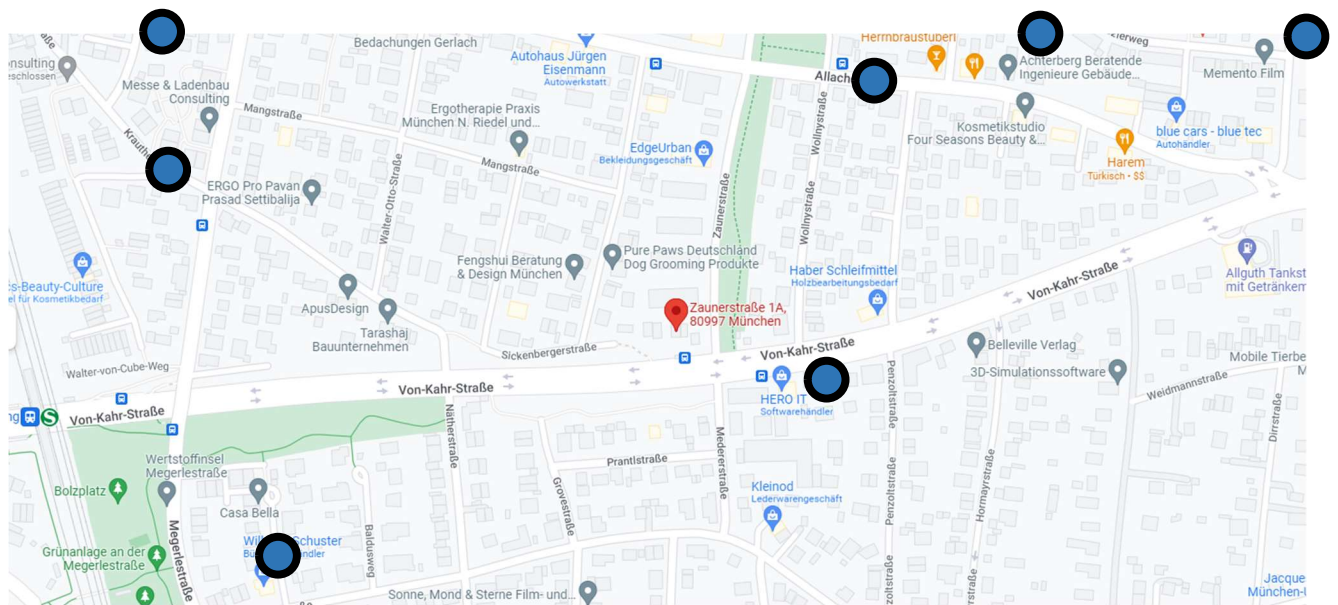
Angebotspreis	845.000 Euro
Zu- Abschlag für abweichende Eigenschaften	65.985 Euro

Korrigierter Wert 910.985 Euro



Marktwertreport

Ungefähre Lage der Vergleichsangebote





Information für Verkäufer

Benötigte Unterlagen

Je nach Art des zu vermittelnden Objektes sind verschiedene Unterlagen vorhanden, oder notwendig. Nachfolgende Liste informiert Sie über die Unterlagen, die für eine erfolgreiche Vermarktung benötigt werden. Je nach Einzelfall kann sich die Liste unterscheiden.

In der Regel sind Kopien oder digitale Versionen der Unterlagen ausreichend.

Allgemein:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Energieausweis | <input type="checkbox"/> Mitverkaufte Gegenstände / Einbauten |
| <input type="checkbox"/> Grundriss | <input type="checkbox"/> Info technische Besonderheiten |
| <input type="checkbox"/> Grundbuchauszug | <input type="checkbox"/> Brandversicherungsurkunde |
| <input type="checkbox"/> Ausweiskopie aller Auftraggeber | <input type="checkbox"/> Wohnflächenberechnung |
| <input type="checkbox"/> ggf. testamentarische Auflagen | <input type="checkbox"/> _____ |

WEG geteilt (z. B. Wohnungen)

- Teilungserklärung
- zugehörige Nachträge zur TE
- sonstige not. Urkunden,
z.B. Dienstbarkeiten
- Aufteilungsplan
- Wohngeldabrechnungen
(möglichst die letzten 3)
- Versammlungsprotokolle
(mind. Die letzten 3)
- Beschlussammlung
- _____

Real geteilt (z. B. Häuser)

- Katasterauszug / Flurkarte
 - Auszug Altlastenregister
 - Bodenrichtwertkarte
 - Genehmigungsplanung
 - ggf. Bebauungsplan
 - Bauunterlagen, sofern vorhanden
- ### Erbbaurecht
- Erbbaurechtsvertrag
 - aktueller Bescheid über Höhe
 - Information aktueller Erbbaugeber
 - _____



Information für Verkäufer

Provision

Immobilienmakler werden in der Regel erfolgsabhängig vergütet. Also nur, wenn eine Immobilie durch den Makler erfolgreich vermittelt wurde, wird dieser auch bezahlt. Diese Vergütung nennt man Provision oder auch Courtage.

Die Höhe der Provision ist in Deutschland grundsätzlich frei vereinbar, jedoch gibt es je nach Bundesland übliche, teilweise unterschiedlich hohe Sätze (zwischen 6% und 8%). In Bayern liegt der Provisionsatz normalerweise bei 6 % des notariellen Kaufpreises zuzüglich 19% MwSt.

Die Provision wird häufig zwischen Käufer und Verkäufer je zur Hälfte geteilt, so dass sich für jede Partei ein Provisionsatz von 3 % zuzüglich 19% MwSt. ergibt. Diese Zahl kennen Sie wahrscheinlich, weil man sie am häufigsten liest.

Am 23.12.2020 trat das Gesetz zur Provisionsregelung überarbeitet in Kraft. Die Neuregelung wurde angelehnt an das Bestellerprinzip bei Vermietungen. Dort bezahlt in der Regel immer der Auftraggeber (Besteller) die Provision. Bei Verkäufen hingegen ist geregelt, dass der Käufer nie mehr bezahlen muss als der Verkäufer (Besteller).

Somit hat sich für viele Bundesländer die Aufteilung der Provision geändert, da in der Regel der Käufer die volle Provision, meistens bis zu 8% übernehmen musste.

Für Bayern hat sich hingegen wenig verändert, da die Aufteilung 50/50 bereits üblich war.

Immer häufiger vereinbaren Verkäufer aber eine reine „Innenprovision“. Dies bedeutet, ausschließlich der Verkäufer bezahlt den Makler. Somit verlagert sich die Interessenlage des Maklers, die vom Gesetz bei Provisionsteilung paritätisch vorgesehen ist, zugunsten des Verkäufers.

Der Makler muss somit nicht mehr die Interessen beider Parteien abwägen und berücksichtigen, er arbeitet dann ausschließlich für den Verkäufer und vertritt nur dessen Interessen.

Aber keine Angst, die tatsächlichen Kosten sind für den Verkäufer bei dieser Konstellation normalerweise nicht höher, da der Anteil des Käufers in der Kalkulation des Verkaufspreises berücksichtigt wird.

Der weitere, unserer Meinung nach größte Vorteil liegt im psychologischen Effekt, da die Immobilie dann „provisionsfrei“ für den Kaufenden angeboten werden kann. Viele Käufer haben dadurch ein besseres Gefühl, weil sie vermeintlich Geld sparen.



Seebauer
Immobilien

3 Zimmer in Unterhaching

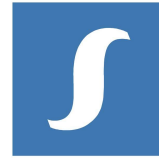


Ihr Ansprechpartner:

Gerhard Seebauer

0170 – 5462862

info@seebauer-immobilien.de



Herzlich willkommen,

schön, dass wir uns kennenlernen!



”

*Ich werde Sie persönlich durch den kompletten Prozess des Immobilienerwerbs führen.
Ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse sind für uns der Mittelpunkt unserer Arbeit.*

*Vertrauen auch Sie uns beim Kauf einer Immobilie und werden ein zufriedener Kunde
von Seebauer Immobilien.*

Herzlichst

Ihr Gerhard Seebauer



Objektdaten

Adresse:

Etage:	3. OG	Baujahr:	1972
Bezugsfrei ab:	sofort	Garage/Stellplatz:	1 x Tiefgarage
Wohnfläche:	94,31 m ²	Nutzfläche:	99,63 m ²
Zimmer:	3	Schlafzimmer:	2
Badezimmer:	1	Gäste-WC:	nein
Balkon:	ja	Ausrichtung:	Süd
Keller:	ja	Personenliftzug:	ja

Qualität der Ausstattung:	gut
Objektzustand:	Erstbezug nach Sanierung
Letzte Modernisierung / Sanierung:	2022
Heizungsart:	Fernwärme
Wesentlicher Energieträger:	Erdwärme
Hausgeld (inkl. Rücklagenzuführung):	397,23 €/Monat

Kaufpreis Wohnung: 479.000,- €

Zzgl. Kaufpreis Garage/Stellplatz: 15.000,- €

Provision: 17.635,80 €

3,57 % Käuferprovision inkl. 19% MwSt., verdient und fällig mit Beurkundung des notariellen Kaufvertrages. Der Immobilienmakler hat einen provisionspflichtigen Maklervertrag mit dem Verkäufer in gleicher Höhe abgeschlossen.



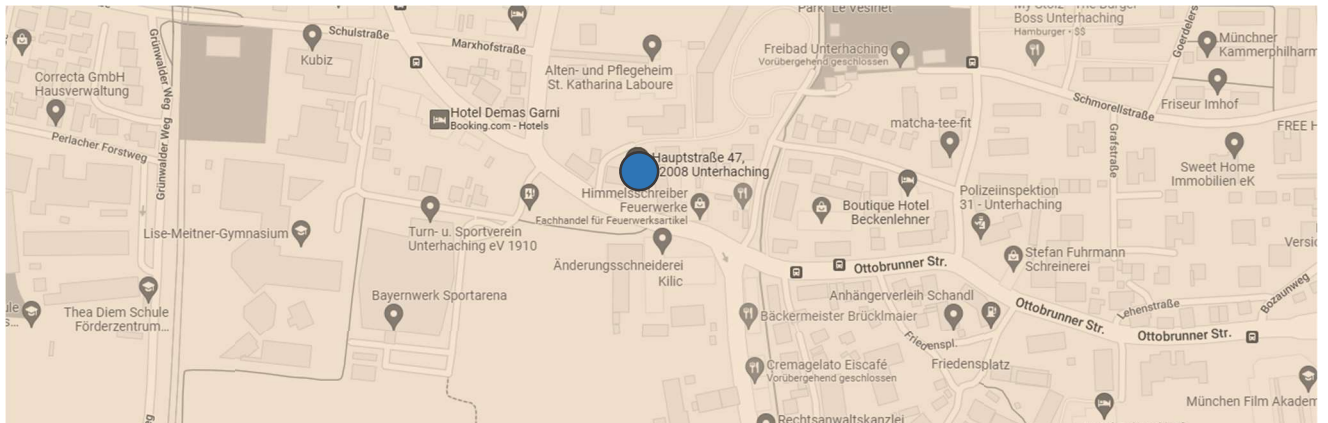
Grundriss



Nicht maßstabsgerecht, zur Maßentnahme nicht geeignet.



Lage



Die Wohnung liegt zentral in Unterhaching, unweit zur S-Bahn.

Diverse Einkaufsmöglichkeiten und Infrastruktur-Einrichtungen für den täglichen Bedarf sind bequem fußläufig erreichbar.

In nur wenigen Gehminuten erreichen Sie auch den Bahnhof, das Gymnasium Unterhaching, die Grundschule an der Jahnstrasse, die Bayernwerk Sportarena und das Kulturzentrum Kubiz.

In ca. 5-10 Minuten mit dem Fahrrad sind Sie bei Infineon, dem Sportpark und dem Landschaftspark Hachinger Tal.

In ca. 10 Minuten ist man mit der S-Bahn am Münchner Ostbahnhof.

In direkter Nähe des Objekts sind mehrere Buslinien vorhanden.

Überregionale Ziele sind durch die nahe verkehrende Bahnlinie S3 gut erreichbar.

In direkter Umgebung finden Sie auch mehrere Restaurants, Cafés, Supermärkte, Bäckereien und Ärzte vor. Außerdem gibt es einige Grün- und Parkanlagen, Fitnessstudios, eine Buchhandlung, eine Bibliothek und ein Museum.



Objektbeschreibung

Die Wohnanlage wurde 1972 nach neuesten Erkenntnissen auf einem Erbpachtgrundstück in Unterhaching errichtet.

Unsere helle und sehr gut geschnittene 3 Zimmer Wohnung befindet sich im dritten OG der sehr gepflegten Wohnanlage.

Die Energieversorgung dieses Gebäudes erfolgt über das moderne Fernwärmenetz der Gemeinde Unterhaching. Besonders hervorzuheben ist, dass die Energie im Wesentlichen durch Geothermie - in diesem Fall durch heiße unterirdische Wasserläufe - erzeugt wird. Diese Form der Energiegewinnung ist äußerst ökologisch und CO₂-neutral. Ein weiterer Vorteil ist natürlich, dass Sie unabhängiger sind von den Eskapaden des Energiemarktes, insbesondere der teils willkürlichen Preisänderungen bei Gas und Öl.

Die Wohnung ist frei und kann kurzfristig übergeben werden.

Wichtig:

Der beigefügte Energieausweis ist noch gültig, bezieht sich aber noch auf den Stand vor der Umrüstung auf günstige und ökologische Fernwärme. Ein neuer Energieausweis ist beantragt, kann aber noch etwas dauern. Wir gehen davon aus, dass die ohnehin schon guten Verbrauchswerte nach der Neuberechnung auf Basis der Fernwärme noch deutlich besser sein werden.

Sonstiges:

In der Tiefgarage gehört ein Stellplatz zur Wohnung. Dieser ist praktischerweise auf einer Seite an der Wand, so dass nur noch auf einer Seite ein anderes Auto parkt.

Auch das Gebäude wurde über die Jahre immer wieder saniert und auf den jeweils aktuellen Stand gebracht. Uns sind keine relevanten anstehenden Sanierungsmaßnahmen bekannt. Unlängst wurde das Dach und die Fassade neu gemacht, aktuell wurde das Tonnenhaus komplett neu in edlem und langlebigen Metall errichtet.

Es stehen die üblichen Gemeinschaftsräume zur Verfügung, insbesondere auch ein Fahrradraum, sowie ein Wasch- und Trockenraum mit Münzgeräten.



Details zur Wohnung

Die Wohnung besteht aus:

- Wohnzimmer
- großer Küche/Esszimmer
- Schlafzimmer
- großes Kinderzimmer
- Flur
- Bad
- großer West-Balkon
- geräumiges Kellerabteil
- TG-Stellplatz
- Raumhöhe in der Wohnung ca. 247 cm.

Wohnflächenberechnung
Hauptstraße 7, 81008 Unterhaching

Raum	Nutzfläche	Wohnfläche
3. OG		
Wohnen	20,09	20,09
Küche / Esszimmer	19,77	19,77
Diele	9,94	9,94
Bad	3,94	3,94
Schlafen	15,09	15,09
Zimmer	20,15	20,15
Balkon (zu 1/2)	10,65	5,33
Summe	99,63	94,31

Alle Flächenangaben in ca. m² - Irrtümer und Änderungen vorbehalten.
Flächenermittlung gemäß Wohnflächenverordnung.
Hobbyräume, Balkone, Terrassen, Dachterrassen,
auch nicht gedeckte zu 1/2. Flächen grob von Hand gemessen.



Durchgeführte Sanierungen

Die Wohnung wurde gerade komplett saniert. Dies beinhaltet unter Anderem:

- Wände:
Alte Tapeten entfernt
Untergrund sauber gespachtelt und bei Bedarf aufgeputzt
Weiß gestrichen (Qualitätsfarbe von STO)
- Türen:
Alte Türen und teilweise Zargen entsorgt
Neue Türblätter und Beschläge
Zargen neu weiß lackiert oder neu gesetzt.
- Fenster:
Alle Fenster und Terrassentüren weiß lackiert
- Heizkörper:
Alle Heizkörper neu weiß lackiert
- Rollläden:
Größtenteils elektrisch betriebsbereit mit Fernbedienung
- Böden:
Alle Böden entfernt
Bodenaufbau teilweise erneuert oder ausgebessert
Alle Räume (bis auf Bad) mit hochwertigem Parkett "Eiche Natur" ausgelegt.
- Bad:
Altes Bad komplett entfernt
Neue Sanitärgegenstände
Neue Armaturen
Neue zeitgemäße weiße Fliesen
Handtuchrocknerheizkörper
- Elektro:
Komplette Wohnung geprüft und durchgemessen
Neuer Verteilerkasten mit neuen Sicherungen und FI-Schalter
Neue Schalter und Steckdosen



Informationen zur Erbpacht

Aufgrund der Erbpachtsituation sparen Sie massiv am Kaufpreis, da Sie den Grundstücksanteil nicht mit erwerben.

Das Erbbaurecht wurde am 01.07.1969 für die Dauer von 99 Jahren bestellt.
Die Restlaufzeit geht somit bis zum Jahr 2068, also noch etwa 45 ½ Jahre.

Der aktuelle Erbbauzins beträgt nur 118,44 €/Monat und wird direkt über die Hausverwaltung bequem abgerechnet.

Besonderheit:

Bereits im Erbpachtvertrag sind besonders günstige Konditionen für den sog. Heimfall am Ende der Laufzeit festgelegt. Somit ist jederzeit sichergestellt, dass Ihre Investition in jedem Fall erhalten bleibt.

Der Erbpachtzins kann ähnlich wie z. B. Finanzierungszinsen von Vermietern steuerlich geltend gemacht werden. Daher sind Erbpachtverträge insbesondere auch für Kapitalanleger äußerst interessant.

Wichtig:

Bitte beachten Sie dringend, dass Sie aufgrund der üblichen Vorgaben bei Erbpachtobjekten im Falle einer Finanzierung aber eine höhere Eigenkapitalquote erfüllen müssen!

Gehen Sie bei Ihrer Kalkulation bitte von einem erforderlichen Eigenkapitalanteil von mindestens 1/3 des Kaufpreises zuzüglich Erwerbsnebenkosten aus.

Allgemeine Hinweise

Bitte beachten Sie, dass die Flächenangaben nur grob geschätzt sind und den vorliegenden unverbindlichen Informationen entnommen wurden. Ein Aufmaß vor Ort wurde nicht genommen. Alle zur Verfügung gestellten Informationen beruhen auf Angaben Dritter, oder sind aus den ursprünglichen Verkaufsunterlagen entnommen. Es kann daher trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernommen werden. Insbesondere der Grundriss weicht eventuell in Details von der ursprünglichen Planung ab. Die Flächen wurden aus dem Grundriss lediglich grob herausgemessen. Bitte haben Sie Verständnis, dass das Flächenmaß daher nur als grobe Schätzung betrachtet werden kann. Jegliche Haftung hierfür wird daher ausdrücklich ausgeschlossen. Wir empfehlen bei Zweifeln vor dem Kauf selbst ein Aufmaß vorzunehmen.

Die übermittelten Daten werden nur für die Bearbeitung Ihrer Anfrage verwendet. Nach Abschluss der Vermarktung dieser Wohnung werden alle Interessentendaten und zugehörige Korrespondenz gelöscht. Ausgenommen sind gesetzlich geforderte Archivierungen.

Ausführliche Informationen zum Datenschutz finden Sie unter: <https://www.seebauer.org/j/privacy>



Impressionen



Wohnzimmer



Küche



Impressionen



Kinderzimmer



Schlafzimmer



Impressionen



Bad



Impressionen



Flur



Balkon



Seebauer
Immobilien

Interesse?



Haben Sie Fragen, oder möchten einen
Besichtigungstermin vereinbaren?

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!



Ihr Ansprechpartner:

Gerhard Seebauer

0170 - 5462862

info@seebauer-immobilien.de