

ImmoNürnberg Immobilienmagazin

INPLACE



SPECIAL

VERMIETUNG FÜR EINSTEIGER

Irrtümer, Rechte,
Pflichten uvm.

ab Seite 10

VERKAUFEN ODER VERMIETEN?

So treffen Sie die
richtige Entscheidung

Seite 16

NÜRNBERG IN BEWEGUNG

Vom Lost Place zum neuen Zuhause –
6 Bauprojekte, die neuen Wohnraum schaffen Seite 4

AUSGABE 2

Hallo erstmal!

Das Experiment ist geglückt. Als wir unser erstes Kundenmagazin herausgebracht haben, hätten wir nicht mit so vielen positiven Rückmeldungen gerechnet. Falls Sie also zu denjenigen gehören, die die zweite Ausgabe in den Händen halten: Schön, dass Sie wieder zum Magazin gegriffen haben! Falls Sie Erstleser sind: Wir hoffen, es war nicht das letzte Mal! Auch in dieser Ausgabe haben wir wieder viele interessante Immobilienthemen für Sie vorbereitet, diesmal mit dem Schwerpunkt Vermietung. Wir wünschen viel Spaß beim Lesen!

Ihr ImmoNürnberg-Team

INHALT

Immobilienmarkt

Nürnberg in Bewegung 4

Immobilienverkauf

Verkaufen oder vermieten? 16
Homestaging: Richtig aufgemöbelt 22

Immobilienkauf

6 wichtige Unterlagen 28
Neubau vs. Bestand 46

Vermietung

12 große Irrtümer 10
Airbnb, HC24 und Co. 30
Mietwohnung finden - 10 Tipps 34
Rechte und Pflichten 42
3 Key Facts: Mietkaution 44
FAQ 52

Neubauprojekte

Cleveres Investment 50

Wohnen

Fliesen-Renovierung 38
Stadtteilportrait: St. Johannis 60
Rezeptidee: Tajine 64

ImmoNürnberg

Computer vs. Makler 20
Neuigkeiten von uns 54
Büro-Makeover in St. Johannis 56
Gesucht, gefunden 62
Tippgeber werden 68



INPLACE - was heißt das?

Es ist nicht immer leicht, das "Ding" beim Namen zu nennen. So ging es uns auch bei diesem Magazin. Nach langem Hin und Her sind wir schließlich auf INPLACE gekommen. Es drückt genau das aus, was wir leisten möchten: Als Immobilienmakler für Sie "an Ort und Stelle zu sein" (so die Übersetzung).

Nürnberg in Bewegung

"Wohnraum wird immer knapper" – diese Schlagzeile kennen wir längst nicht mehr nur aus Ballungsgebieten wie Berlin oder München. Auch Nürnberg steht vor der großen Wohnraum-Herausforderung. Schließlich steigen die Einwohnerzahlen kontinuierlich an und mit der neuen Uni wird die Nachfrage nicht weniger. Ganz im Gegenteil. Ein Lösungsansatz ist, ungenutzte oder brachliegende Flächen zum Wohnen, Arbeiten und Leben umzugestalten. Wir zeigen sechs Beispiele.

Wer häufig mit der Linie 4 in Richtung Thon unterwegs war, kennt sie noch: die Straßenbahnwendeschleife mit dem kleinen Brezn-Stand. Mit der Straßenbahnverlängerung in Richtung Norden verlor der Platz viele Jahre an Bedeutung. Doch bald dürfte Bewegung in die "Neue Mitte Thon" kommen: So gibt es bereits einen Entwurf für das Grundstück an der Ecke Erlanger Straße/Forchheimer Straße, der als Sieger aus einem Architektenwettbewerb hervorgegangen ist. Der Entwurf vom Düsseldorfer Architekturbüro RKW Architektur + sieht u.a. zwei Bürotürme vor, die den Eingang zum neuen Stadtteilplatz in Thon bilden. Neben Büro- und Gewerbeflächen entsteht auf dem insgesamt ca. 5,9 ha großen Areal auch neuer Wohnraum.

Nicht nur die "Neue Mitte Thon" ist ein Beispiel wie "Lost Places" in Nürnberg wiederbelebt werden.

Auch das AEG-Nordgelände und das ehemalige Quelle-Versandzentrum werden in den kommenden Jahren revitalisiert. Alle Weichen sind gestellt, teilweise wurde schon mit den Bauarbeiten begonnen.

Der gemeinsame Nenner

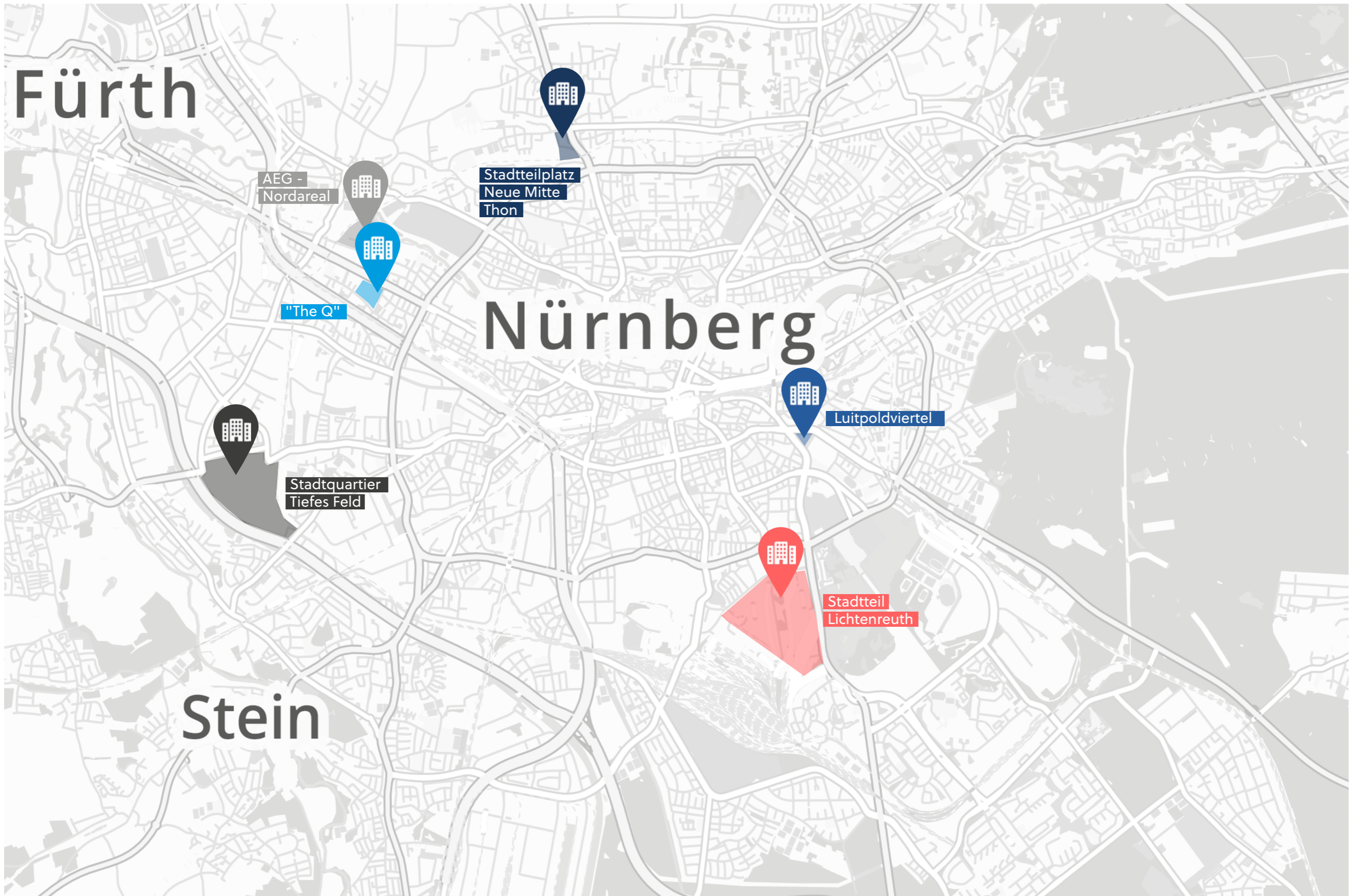
Heute und in Zukunft bedeutet Wohnen nicht einfach nur vier Wände und ein Dach. Es bedeutet, in einem ansprechenden Umfeld zu leben mit ÖPNV-Anbindung, Grünanlagen, Nahversorgung, Sport- und Freizeitmöglichkeiten. Vor allem in den neuen Stadtquartieren Lichtenreuth und Tiefes Feld, in denen Wohnraum für tausende Menschen entsteht, wird dieses Konzept umgesetzt.

Kurzum: Es tut sich was in Nürnberg und die nächsten 5 Jahre dürfte sich das Stadtbild noch einmal gewaltig verändern. Wir sind gespannt!

Weitere Projekte und alle aktuellen Entwicklungen online unter: www.nuernberg.de



NEUE MITTE THON | ENTWURF: RKW ARCHITEKTUR + VISUALISIERUNG: PONNIE IMAGES



Neuer Stadtteilplatz



ENTWURF: RKW ARCHITEKTUR + | VISUALISIERUNG: PONNIE IMAGES

Neue Mitte Thon

Auf dem ca. 5,9 ha großen Gelände im Norden Nürnbergs tut sich was: Zumindest für das 8.800 m² große Grundstück an der Ecke Erlanger/Forchheimer Straße (ehemalige Straßenbahnwendeschleife) gibt es einen Entwurf, der die vorhandene Bebauung integriert und gleichzeitig mit der Idee eines lebendigen Marktplatzes neue Impulse setzt.



Urbanes Wohnen



AEG-Nordareal

Die Erfolgsgeschichte des AEG-Geländes wird fortgesetzt: Während das Südgelände bereits vielseitig u.a. von Kulturschaffenden genutzt wird, soll auch das Nordareal eine Mischung aus Wohnen, Gewerbe, Bildung und Kultur werden. So entsteht hier u.a. der neue Technologicampus (vrs. 2024) der TH Nürnberg.



Umbau eines Riesens



VISUALISIERUNG: PULSSCHLAG NETWORK GMBH

"The Q"

Das ehemalige Quelle-Versandzentrum zwischen Frankenschnellweg und Fürther Straße gehört zu den größten leerstehenden Gewerbeimmobilien Deutschlands. Das unter Denkmalschutz stehende Gebäude wird von der GERCHGROUP AG als "The Q" zum Wohnen, Arbeiten und Leben umgebaut. Baubeginn war im Frühjahr 2021.



Neuer Stadtteil



BILD: AURELIS REAL ESTATE

Lichtenreuth

Auf dem ca. 90 ha großen Areal des ehemaligen Güterbahnhofs Brunecker Straße entsteht unter Federführung der Aurelis Real Estate der komplett neue Stadtteil "Lichtenreuth". Allein im 1. Bauabschnitt wird Wohnraum für ca. 4.000 Menschen geschaffen. Zudem errichtet hier der Freistaat Bayern den Campus der neuen TU Nürnberg.



Fokus auf Familien



BILD: ALY ELSAYED / ISABEL MARIA FINKENBERGER

Tiefes Feld

Neben 1.200 Wohnungen entstehen im neuen Stadtquartier im Südwesten Nürnbergs Schulen, Kitas, Sport- und Freizeitanlagen. Frühestens 2025 sollen die ersten Bewohner einziehen können. Angebunden wird das "Tiefe Feld" übrigens über die neue U-Bahn-Station Kleinreuth. Sie ist dann die schnelle Verbindung in die Innenstadt.



Naturnah Wohnen



Luitpoldviertel

Ganz in der Nähe vom Luitpoldhain entsteht derzeit auf dem ca. 2,8 ha großen, ehemaligen Autohaus-Areal ein neues Wohnviertel mit Gastro, Einzelhandel, Kita uvm. Schwerpunkt des Konzepts sind die unterschiedlichen Wohnformen, u.a. mit Senioren-Wohnungen und Micro-Apartments. Der erste Bauabschnitt soll 2023 fertiggestellt sein.



Geplante Nutzung

Wohnen

Park

Schule

Uni

Gastro

Gewerbe

Nahversorgung

Kita

Sportanlagen

Kultur

12 große Irrtümer

Falsche Vorstellungen oder überholte Auffassungen über die Vermietung von Wohnungen sorgen oftmals für Verstimmungen mit den Mietern. Damit es gar nicht erst so weit kommt, räumen wir mit den gängigsten Vermietungsfehlern auf. Dabei beziehen wir uns auf die reguläre Vermietung einer Wohnung. So gibt es (wie immer im Leben) Ausnahmen und Sonderfälle, aber das ist ein anderes Thema...

1. Ich kann einen Schlüssel der Wohnung behalten – es ist ja meine Immobilie.

Nein! Sie haben die Verpflichtung, bei der Wohnungsübergabe sämtliche Schlüssel zu übergeben. Sollten Sie einen Schlüssel behalten, haben die Mieter das Recht die Übergabe zu fordern. Kommen Sie dieser Forderung nicht nach, dürfen die Mieter auf Ihre Kosten das Schloss austauschen. Sollten Ihnen die Mieter freiwillig einen Schlüssel überlassen, dürfen Sie die Wohnung trotzdem nur nach vorheriger Absprache mit Ihren Mietern betreten.

2. Ich kann jederzeit vorbeikommen und nach dem Zustand der Wohnung sehen.

Nein! Mit der Übergabe geht das Hausrecht auf die Mieter über. Sie dürfen Ihre eigene Immobilie dann

nur noch mit wichtigem Grund und im Einzelfall betreten. „Einfach so mal nach dem Rechten sehen“ gehört gemäß unzähliger Urteile nicht mehr zu diesen Gründen. Die Vorbereitung einer Modernisierung, die Neuvermietung oder die Abwendung von akuten Gefahren (wie es so schön heißt) jedoch schon, dann aber in Rücksprache mit dem Mieter.

3. Ich kann die Miete so erhöhen, wie ich will.

Nein! Hier greift die sogenannte Kappungsgrenze, die einen zu schnellen Anstieg der Miete verhindern soll. Laut Gesetz heißt es, dass die Miete innerhalb von drei Jahren nur um maximal 20% steigen darf. Aktuell ist diese Regelung in ganz vielen Städten wie auch in Nürnberg wegen der Wohnungsknappheit sogar auf maximal 15% innerhalb von drei Jahren begrenzt.

Mehr zum Thema "Rechte und Pflichten" auf Seite 42.



Sie brauchen für die Mieterhöhung auch eine geeignete Begründung. Das kann z.B. die Neuauflage des Mietenspiegels sein, der von der Stadt herausgegeben wurde und eine Anpassung der ortstüblichen Miete beinhaltet.

4. Ich kann den Mietvertrag zeitlich befristen, weil ich die Wohnung in zwei Jahren verkaufen möchte.

Eine Wohnung ohne Mieter kann besser verkauft werden, da dann auch Eigennutzer als Käufer in Frage kommen. Sie dürfen den Mietvertrag aber dennoch nicht aus diesem Grund zeitlich befristen. Hierfür gibt es nur wenig anerkannte Gründe, z.B. die geplante Überlassung an Angehörige, eine sehr umfassende Sanierung oder der geplante Abriss des Hauses. Der jeweilige Grund muss im Mietvertrag mit angegeben werden und liegt dieser zum geplanten Ende noch nicht vor, wird der Mietvertrag automatisch in einen unbefristeten Vertrag umgewandelt.

5. Die Kosten für die nächste Reparatur teilen wir auf.

Ein Beispiel: Das Waschbecken im Bad Ihrer vermieteten Wohnung muss ausgetauscht werden und die Kosten liegen bei 300€. Das könnten Sie doch aufteilen, weil im Mietvertrag eine Regelung zu Kleinreparatu-

ren steht, oder? Diese sagt aus, dass der Mieter bis zu 100 € der Reparaturkosten trägt – theoretisch also 200 € von Ihnen, 100 € vom Mieter. Nein, ganz so einfach ist es nicht.



Kleinreparaturen müssen nur bis zum maximal angegebenen Wert vom Mieter getragen werden. Übersteigen die Kosten diesen Wert auch nur um einen Cent, tragen Sie allein die kompletten Kosten. Das ergibt sich aus Ihrer Verpflichtung, dem Mieter die Wohnung in einem gebrauchsfähigen Zustand zu übergeben und in einem solchen zu erhalten.

6. Ich kann Hunde- bzw. Katzenhaltung in der Wohnung verbieten.

Nein! Generell ist das nicht mehr möglich. Es muss immer eine Einzelfallentscheidung geben. So können Sie z.B. die Hundehaltung untersagen, wenn ein Kampfhund in ein Mehrfamilienhaus ziehen soll, in dem auch Familien mit kleinen Kindern

leben. Mittlerweile gibt es aber auch Urteile, nach denen Sie die einmal gegebene Zustimmung widerrufen können, wenn die Hausgemeinschaft durch den Hund zu sehr gestört wird, z.B. durch lautes Bellen (auch nachts).



7. Ich mache die Jahresabrechnung nicht, weil die Mieter Geld zurückbekommen würden.

Sie müssen eine Jahresabrechnung erstellen – spätestens, wenn die Mieter das aktiv von Ihnen einfordern. Die Mieter haben ein Recht auf Abrechnung der Betriebskosten, sofern diese als Vorauszahlung vereinbart wurden und nicht als Pauschale. Die Mieter können bis zu drei Jahre rückwirkend von Ihnen die Abrechnung fordern. Sie hingegen können umgekehrt nur ein Jahr nach dem Abrechnungszeitraum noch eine Nachzahlung geltend machen.

8. Ich kann alle Kosten auf die Mieter in den Betriebskosten umlegen.

Nein! In der sogenannten Betriebskostenverordnung sind abschließend 17 Arten von Betriebskosten festgelegt, die Sie auf den Mieter umlegen können. Kreditzinsen, Verwaltergebühren und Zuführung zur Instandhaltungsrücklage zählen z.B. nicht mit dazu. Der letzte dieser dort aufgeführten Punkte heißt „Sonstiges“, ist aber keine Einladung, alles Mögliche umzulegen. Sollen im Rahmen dieses Punktes Kosten umgelegt werden, müssen diese im Mietvertrag genau benannt werden. Es muss sich dabei auch um Betriebskosten handeln, also laufend

wiederkehrende Kosten, die durch die bestimmungsgemäße Nutzung des Gebäudes aufkommen (z.B. die jährliche Wartung der Rauchabzugsanlage im Treppenhaus).

9. Ich bin völlig frei in der Festlegung der Miethöhe.

Nein! Sie müssen sich bei der Festlegung der Miethöhe an der ortsüblichen Miete orientieren. Diese wird entweder über den Mietenspiegel der Stadt festgelegt oder Sie ziehen drei geeignete Vergleichswohnungen heran. Andernfalls laufen Sie Gefahr, in den Bereich „strafbare Mietpreisüberhöhung“ zu geraten.

In Nürnberg wird alle 2 Jahre ein neuer Mietenspiegel veröffentlicht.

Liegen Sie mit Ihrer Miete mehr als 20% über der Ortsüblichkeit, verstoßen Sie gegen §5 des Wirtschaftsstrafgesetzes.

10. Ich kann den Mietern vorschreiben, wie sie die Wohnung gestalten.

Nein! Auch wenn Sie der Eigentümer der Wohnung sind, sind die Mieter die Besitzer und damit Bewohner. Sie haben das Hausrecht und sind frei in der Gestaltung. Sie können also z.B. keine grellen Wandfarben verbieten. Sie können aber natürlich am Ende der Mietzeit eine Wiederherstellung des Zustands verlangen. Der wichtige Begriff in dem Zusammenhang heißt „erwartungsgemäße Nutzung“. Demnach kann der Mieter z.B. auf dem Balkon einen Sonnenschirm aufstellen oder im Garten Blumen anpflanzen. Das können Sie also nicht einfach so beeinflussen.

11. Sie dürfen nach dem Ende der Mietzeit die Kautions für Eventualitäten einbehalten.

Die Mieter sind gerade ausgezogen, aber Sie behalten erstmal die Kautions ein. Man weiß ja nie, was noch aufkommt? Das geht natürlich nicht. Bei der Rückgabe der Wohnung ohne Mängel haben die Mieter auch einen Anspruch auf die Herausgabe der Kautions. Einzige Ausnahme kann sein, wenn diese in den letzten Jahren

immer hohe Nachzahlungen bei den Betriebskosten hatten und Sie Ihrem Geld immer lange und aufwändig hinterherlaufen mussten. In diesem Fall dürfen Sie aber auch nur den zu erwartenden Anteil einbehalten, also z.B. den Durchschnitt der Nachforderungen aus den letzten drei Jahren. So ist es auch, wenn noch Mängel vorhanden sind. Dann erfolgt nur eine Teilauszahlung der Kautions und die zu erwartenden Kosten dürfen einbehalten werden. Wichtig ist dabei noch, dass der Mieter in erster Linie ein Nachbesserungsrecht hat, also die Mängel selbst beseitigen dürfte.

12. Ich kann bei der Suche nach einem Mieter fragen, was ich will und ausschließen, wen ich will.

Nein! Das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) sagt aus, dass jeder eine faire Chance bekommen muss. So dürfen Menschen beispielsweise nicht pauschal aufgrund ihrer Herkunft als Mieter ausgeschlossen werden.

Großer Fehler bei der Vermietung



Weitere Key Facts zur Kautions auf Seite 44.



Klingt nach vielen Stolpersteinen?

Wenn Sie auf Nummer Sicher bei Ihrer nächsten Vermietung gehen wollen, kontaktieren Sie uns. Wir übernehmen die Mietersuche für Sie!

MELANIE SENNEFELDER,
VERTRIEB IMMONÜRNBERG

Vermieten Sie mehr als 50 Wohnungen darf laut §1 AGG zusätzlich aufgrund von z.B. Religion, Geschlecht oder sexueller Identität keine Benachteiligung stattfinden. Bei Verstoß gegen das AGG können Betroffene Schadensersatz vom Vermieter fordern.

anderen Seite die Privatsphäre der Mietinteressenten. Die Frage, ob mit intensiv riechenden Gewürzen gekocht wird oder ob ein Kinderwunsch besteht, geht zum Beispiel zu weit. Aber natürlich können Sie Fragen zur Bonität oder zur Art des Angestelltenverhältnisses stellen.

Neben dem muss auch bei privaten Fragen immer eine Abwägung aller Interessen stattfinden. Auf der einen Seite Ihr Interesse daran, einen passenden Mieter zu finden, auf der

Verkaufen oder vermieten?

Eine berufliche Veränderung, eine Trennung oder eine geerbte Wohnung von einem entfernten Verwandten – es gibt die unterschiedlichsten Gründe, die Sie vor die große Frage „Verkauf oder Vermietung“ einer Immobilie stellen. Wir helfen bei der Antwort.

Wohnung geerbt – und jetzt?

Im Erbfall wird die Entscheidung über Verkauf oder Vermietung häufig nicht allein, sondern in einer Erben-gemeinschaft getroffen. Eine Vermietung ist in diesem Fall eher unüblich, da es sehr viel Aufwand wäre, monatliche Kosten aufzuteilen und sich z.B. mit der Frage zu beschäftigen, wann wie viel für Renovierungen in die Wohnung investiert wird oder wer bei der Mietabwicklung (Mietersucher, Betriebskostenabrechnung etc.) den sprichwörtlichen Hut aufhat.

Wahrscheinlicher als die Vermietung einer geerbten Wohnung ist der Verkauf. Hierbei kommt es vor, dass einer der Erben die Wohnung übernehmen möchte und die übrigen Erben ausbezahlt. **Wichtig ist:** Um Streitigkeiten innerhalb der Familie

vorzubeugen, lohnt es sich, einen neutralen Gutachter bzw. erfahrenen Makler mit einer Immobilienbewertung zu beauftragen. Das setzt den Verkauf auf eine solide Basis, da Sie Sicherheit beim Verkaufspreis haben – unabhängig davon, ob die Wohnung innerhalb der Familie oder an einen Außenstehenden verkauft wird.

"Scheidungskind" Eigentumswohnung

Wie beim Erbfall besteht nach einer Trennung die Herausforderung, dass Sie in der Regel nicht allein sondern mit Ihrem Ex-Partner zusammen entscheiden, wie es mit der Wohnung weitergeht. Höchstwahrscheinlich ist die Vermietung, als die denkbar komplizierteste Lösung, keine Option. Entweder löst einer der Partner die Wohnung vom anderen ab (wenn die Bank beim Kredit mitspielt) oder die Entscheidung zum Verkauf fällt. Auch hier ist es ratsam, einen Makler einzubeziehen. Nicht nur, um den Wert der Wohnung zu ermitteln, sondern auch, um Ihnen Zeit und Nerven beim Verkauf zu sparen. Die werden Sie an anderer Stelle gut brauchen können.



Stellen Sie sich 3 Fragen

Während bei einem Erbe oder einer Trennung tendenziell eher verkauft wird, ist es andernfalls schon schwieriger, eine Entscheidung zu treffen. Diese drei Fragen können dabei helfen:

1. Sind Sie bereit, den Aufwand der Vermietung auf sich zu nehmen?

Obwohl der Verkauf einer Wohnung wesentlich komplexer als eine Vermietung ist, so ist der Ablauf bei der Mieter- bzw. Käufersuche doch ähnlich: Informationen zusammenstellen, Anzeigen schalten, Besichtigungen durchführen, ein "Ja" für die Wohnung bekommen und Verträge unterzeichnen. Während der Prozess beim Verkauf an der Stelle endet, geht es bei einer Vermietung weiter – mit jährlichen Abrechnungen, Eigentümerversammlungen und „Problemanrufen“ des Mieters. Auch Mieterwechsel sollten Sie einplanen – vielleicht haben Sie Glück und der erste Mieter bleibt lange, vielleicht haben Sie Pech und alle zwei Jahre geht die Suche von vorne los. Auf der Haben-Seite stehen die monatlichen Mieteinnahmen und die Eigentumswohnung als sichere Geldanlage.

2. Was ist rentabler?

Hier kommt es auf die Marktlage und Ihre Motive an. Sind die Nachfrage und das Preisniveau aktuell hoch, kann sich der Verkauf lohnen – vor allem, wenn Sie mit dem Verkaufserlös andere Pläne haben. Gleiches

gilt für die Vermietung: Können Sie mit guten monatlichen Mieteinnahmen rechnen, kann das ebenfalls ein Weg sein – insbesondere, wenn Ihnen die Wohnung als Altersvorsorge dienen soll. Für die zu erwartende Miete können Sie Vergleichsangebote nutzen oder (falls vorhanden) den Mietenspiegel der Stadt. **Wichtig:** Beachten Sie dabei, dass Sie nicht alle Kosten auf den Mieter umlegen können. So lasten z.B. die Verwaltergebühren und die Zuführung zur Instandhaltungsrücklage auf Ihren Schultern.

3. Macht ein Verkauf zum jetzigen Zeitpunkt wirtschaftlich Sinn?

Vielleicht werden hohe Steuern auf einen Gewinn (Spekulationssteuer) beim Verkauf fällig, weil Sie noch nicht lange genug selbst in der Wohnung gewohnt haben bzw. diese noch nicht so lange besitzen (weniger als 10 Jahre)? Vielleicht verlangt die Bank für die vorzeitige Ablösung des Darlehens eine hohe Vorfälligkeitsentschädigung? Das sind zwei nicht zu vernachlässigende Faktoren, die Ihnen die Entscheidung abnehmen könnten. Wenn Sie mit diesen Kosten „ins Minus rutschen“, also am Ende weniger herausbekommen, als Sie selbst für die Wohnung bezahlt haben (inkl. Anschaffungsnebenkosten), ist eine Vermietung sinnvoller. Schließlich können Sie die Wohnung dann zu einem späteren Zeitpunkt immer noch verkaufen.

Kleine Entscheidungshilfe

Sie sehen schon, dass viele Faktoren für oder gegen den Verkauf mit hineinspielen – von einer emotionalen Bindung an die Wohnung ganz abgesehen. Wozu tendieren Sie – machen Sie den Check!

Sie müssten an die Bank eine sehr hohe Vorfälligkeitsentschädigung bei einem Verkauf zahlen.

ja
nein

Die monatlichen Mieteinnahmen decken die Kreditraten gut ab und Ihnen entsteht kein hoher zusätzlicher finanzieller Aufwand.

ja
nein

Sie wissen schon, wie Sie den Verkaufserlös wieder investieren.

ja
nein

Sie scheuen den Aufwand bei einer Vermietung.

ja
nein

Sie planen die Anschaffung einer Immobilie als Kapitalanlage z.B. zur Aufbesserung der Rente.

ja
nein

Sie könnten den Erlös des Verkaufs sinnvoll an anderer Stelle investieren.

ja
nein

Sie haben noch Bezug zu dem Ort, in dem sich die Immobilie befindet.

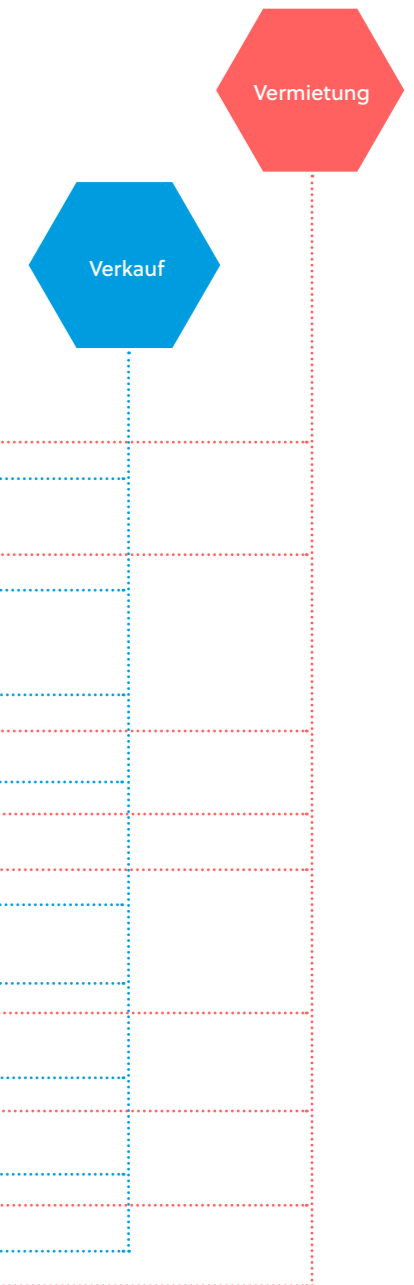
nein
ja

Sie müssten hohe Steuern bei einem Verkauf zahlen.

nein
ja

Die Marktlage ist gerade für einen Verkauf günstig.

ja
nein



Noch immer unsicher?

Gerne "spielen" wir Ihnen die beiden Szenarien Verkauf oder Vermietung einmal durch. Damit wissen Sie, was Ihre Wohnung überhaupt wert wäre bzw. was Sie monatlich an Miete einnehmen könnten. Kontaktieren Sie uns – kostenfrei und unverbindlich!

Computer vs. Makler

Der erste Schritt beim anstehenden Immobilienverkauf ist die Frage: "Was bekomme ich für mein Haus bzw. meine Wohnung?". Um das zu beantworten, greifen immer mehr Eigentümer auf Online-Bewertungen zurück. Doch die Computeranalysen liefern nicht immer die ganze Wahrheit – und das kann Sie Geld kosten.

Online-Bewertung schön, aber auch gut?

Grundsätzlich liefern Online-Bewertungen eine erste Orientierung für den Verkaufspreis. Die Daten beruhen auf vergleichbaren Verkäufen der letzten 24 Monate und geben damit einen guten Überblick, welche Immobilien für wie viel verkauft worden sind. **Der Haken:** Jede Immobilie ist anders. Natürlich können Größe und Zimmerzahl übereinstimmen, aber Besonderheiten werden bei der Online-Bewertung außer Acht gelassen – und die können einen

großen Preisunterschied ausmachen. In die eine, aber auch in die andere Richtung. Eine Sauna im Keller? Ein Kamin im Wohnzimmer? Ein uneinsehbarer Garten? Käufer sind bereit, für solche Details mehr zu zahlen. Andererseits verliert eine Immobilie bei einem feuchten Keller oder einer veralteten Heizung an Wert.

Wollen Sie also in nächster Zeit mit dem Verkauf starten, macht es Sinn, einen Makler zu Rate zu ziehen. Er liefert Ihnen eine genauere Einschätzung – immer auch im Hinblick auf die Marktlage.

Online-Bewertung genügt erst einmal? Dann klicken Sie sich auf unsere Webseite und erhalten Sie in 3 Schritten Ihr Ergebnis.

Immobilienbewertung Computer vs. Makler

Computeranalyse	Einschätzung vom Makler
<p>Eine Computeranalyse ist ausreichend, wenn</p> <ul style="list-style-type: none"> erste Vorüberlegungen für den Verkauf angestellt werden, ohne genauen Zeitpunkt die Wertentwicklung der Immobilie interessant ist, ohne konkrete Verkaufsabsicht 	<p>Eine Einschätzung vom Makler macht Sinn, wenn</p> <ul style="list-style-type: none"> eine konkrete Kaufabsicht in naher Zukunft besteht (z.B. wegen Ortswechsel, Erbe, Scheidung/Trennung, Kauf anderer Immobilie) ein familieninterner Ausgleich erfolgen soll (z.B. Schenkung, Ablöse)

@immonuernberg



Theorie und Praxis

Unsere Beispiele zeigen die Unterschiede zwischen Computer, unseren Berechnungen und dem tatsächlichen Verkaufspreis sehr gut auf. Deutlich wird, mit uns konnten die Eigentümer mehr aus Ihrem Verkauf herausholen als der Computer vorab ermittelt hat. Der Griff zum Telefon hatte sich also gelohnt – kontaktieren Sie uns für eine kostenfreie und unverbindliche Immobilienbewertung!

	ONLINE-BEWERTUNG	UNSERE EINSCHÄTZUNG (SCHNELLSTER VERKAUF BIS MAXIMALER GEWINN)	TATSÄCHLICHER VERKAUFSPREIS
REIHENHAUS NÜRNBERG-KATZWANG	402.000 €	400.000 - 435.000 €	420.000 €
PENTHAUS NÜRNBERG-HUMMELSTEIN	453.800 €	566.000 - 614.000 €	590.000 €
EIGENTUMSWOHNUNG NÜRNBERG-VEILHOF	335.000 €	330.000 - 345.000 €	345.000 €
EIGENTUMSWOHNUNG NÜRNBERGER ALTSTADT	168.000 €	185.000 - 200.000 €	200.500 €
EIGENTUMSWOHNUNG NÜRNBERG-GAULNHOFEN	353.100 €	360.000 - 380.000 €	375.000 €

BEISPIELE COMPUTER VS. MAKLER



Richtig aufgemöbelt!

Wie Homestaging den Immobilienverkauf fördert

Der Kauf einer Immobilie hat ganz viel mit dem Bauchgefühl zu tun. Wie ist der erste Eindruck, wenn ich durch die Tür gehe? Kann ich mir vorstellen, hier zu leben? Daher ist es wichtig, dass sich Häuser oder Wohnungen zu Besichtigungsterminen im besten Licht präsentieren. Doch gerade das ist nicht immer einfach, wenn außer ein paar Glühbirnenfassungen nichts in der Immobilie ist. Und da kommt Homestaging ins Spiel.

Beim Homestaging wird leeren Räumen mit Hilfe von Möbeln, Lampen und Accessoires Leben eingehaucht. So wird ein Wohngefühl erzeugt und letztlich der Verkauf der Immobilie begünstigt. In den USA wird dieser Ansatz bereits seit den 70er-Jahren gefahren. In Deutschland ist Homestaging dagegen noch recht jung. Wir nutzen es seit letztem Jahr für unseren Immobilienvertrieb – und sowohl Verkäufer als auch Käufer sind davon begeistert.

Ist Homestaging nur was fürs Auge?

Möbel machen einen Raum nicht nur lebendiger, sondern helfen Kaufinteressenten, Raumgrößen besser abzuschätzen. Wer hat sich bei einer Besichtigung nicht schon einmal gefragt "Passt meine Couch überhaupt ins Wohnzimmer?" oder "Wo soll der große Esstisch hin?". Leere Räume erscheinen oft kleiner als sie in Wirklichkeit sind. Homestaging unterstützt also da, wo die Vorstellungskraft aufhört.

Was ist mit bewohnten Immobilien?

Das Homestaging leerer oder unbewohnter Immobilien ist gut machbar. Etwas schwerer wird es da schon, wenn die Wohnung oder das Haus noch bewohnt ist. Schließlich kann es einige Zeit dauern, bis ein Käufer gefunden ist. Wer möchte da schon auf persönliche Gegenstände verzichten oder – wie an Weihnachten mit Schwiegermutter geschenkter Vase – regelmäßig die Homestaging-Accessoires aus dem Keller holen, wenn neue Kaufinteressenten kommen.

In dem Fall können bereits kleine Veränderungen vor einer Besichtigung Wunder wirken. Geöffnete Jalousien und Vorhänge. Lichter, die in allen Räumen brennen. Aufgeschüttelte Couchkissen. Ein aufgeräumtes Kinderzimmer oder eine Küche, in der Geschirr, Kochutensilien und Co. im Schrank verschwunden sind. Auch Sitzauflagen auf den Terrassenmöbeln tragen zur Wohlfühlatmosphäre bei.

"Wow, da könnte man ja gleich einziehen. Die Wohnung wurde optimal aufgewertet."*

**Zitat Verkäufer, Eigentumswohnung in Nürnberg*

Steht der Umzug kurz bevor, sollten persönliche Gegenstände, Familienfotos, Kinderkunst am Kühlschrank und Töpferarbeiten außerdem mit als erstes im Umzugskarton verschwinden. Die kleinen und größeren Handgriffe können wahre Wunder bewirken – es muss nicht immer das Komplettpaket sein.

Kniffe beim Homestaging

Im Prinzip ist es wie bei einem Besuch im schwedischen Möbelhaus: Beim Homestaging werden Wohnzimmer, Küche und Co. perfekt in Szene gesetzt. Eine Couch funktioniert nicht ohne gemütliche Kissen, ein Esstisch nicht ohne Platzsets und Geschirr. Es geht darum, Lebenssituationen darzustellen, damit der Wunsch "Hier will ich wohnen!" bei den Kaufinteressenten aufkommt. Lassen Sie uns das an einigen unserer Beispiele erklären:

Bild 1-3: Hier kommt Sonntagmorgen-Stimmung auf: Entspannt im Bett liegen und dabei eine Tasse Kaffee trinken. Die Kaffeebohnen duften, sodass beim Betreten des Schlafzimmers ein leichter Kaffeegeruch in der Luft liegt.

Bild 4: Auch im Badezimmer erwecken Details wie Duftkerzen die Lust auf ein Schaumbad nach Feierabend.

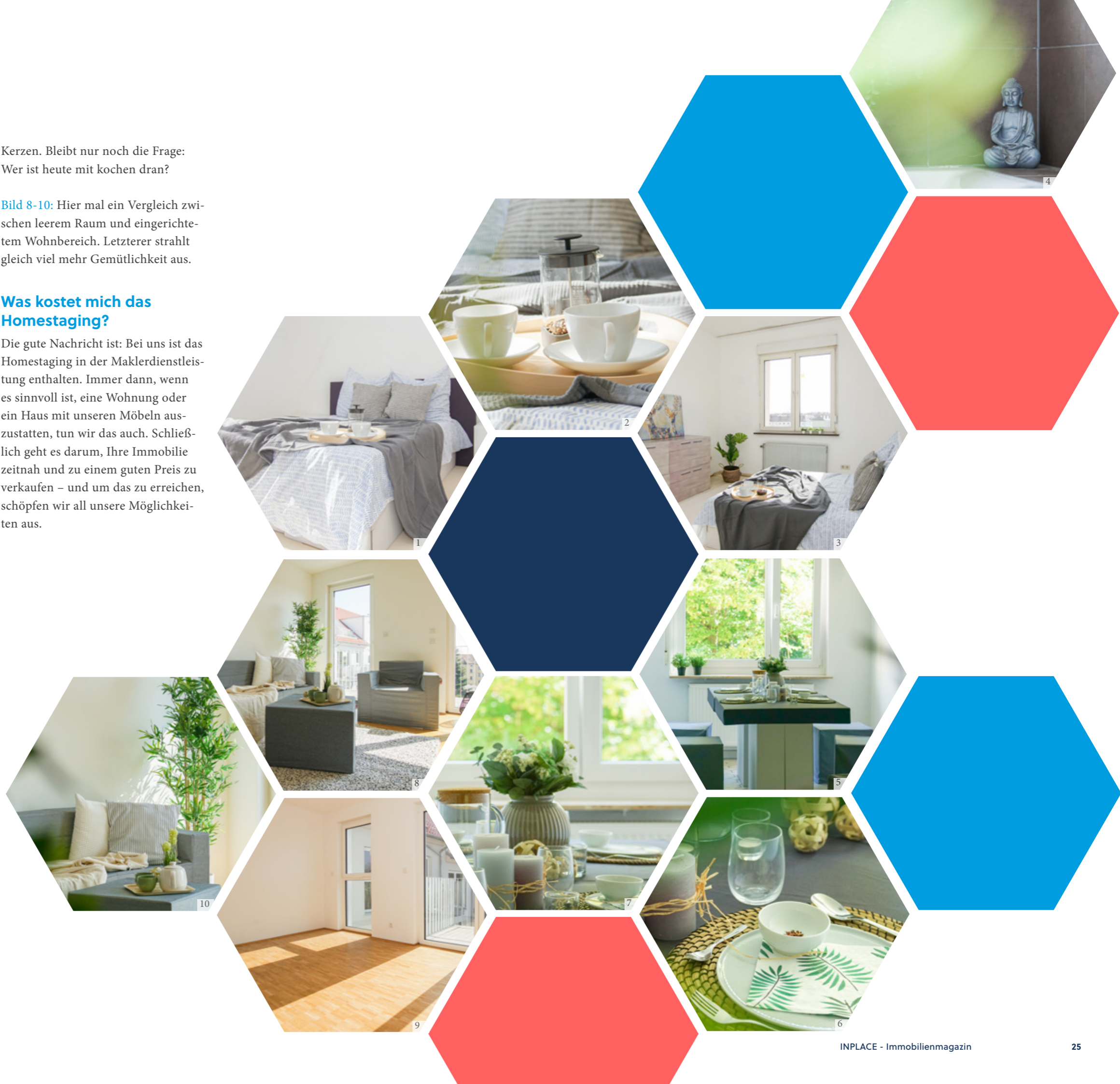
Bild 5-7: Ein Essplatz wirkt einladender, wenn der Tisch eingedeckt ist, inklusive Blumen, Servietten und

Kerzen. Bleibt nur noch die Frage: Wer ist heute mit kochen dran?

Bild 8-10: Hier mal ein Vergleich zwischen leerem Raum und eingerichtem Wohnbereich. Letzterer strahlt gleich viel mehr Gemütlichkeit aus.

Was kostet mich das Homestaging?

Die gute Nachricht ist: Bei uns ist das Homestaging in der Maklerdienstleistung enthalten. Immer dann, wenn es sinnvoll ist, eine Wohnung oder ein Haus mit unseren Möbeln auszustatten, tun wir das auch. Schließlich geht es darum, Ihre Immobilie zeitnah und zu einem guten Preis zu verkaufen – und um das zu erreichen, schöpfen wir all unsere Möglichkeiten aus.





Plan B: Virtuelles Home-staging

Versetzen wir uns in ein Reihenhaus aus den 70er-Jahren: Im Wohnzimmer begrüßt eine Eiche-Rustikal-Wohnwand die Kaufinteressenten und im Bad lachen schon die Retro-Fliesen in Knallrosa. In diesem Fall braucht es viel Fantasie, sich das eigene Zuhause vorzustellen. Da hilft es kaum, ein paar Kissen zu drapieren oder neue Handtücher hinzuhängen. Hierfür nutzen wir virtuelles Home-staging.

Wie funktioniert das? Auf Grundlage eines einfachen Fotos wird der Raum am Computer umgestaltet. Das reicht von der Möblierung bis zur virtuellen Sanierung von Wänden und Böden. Ganz egal, welcher Raum, ob noch alte Möbel darin stehen oder die Tapete von den Wänden hängt. Alles ist möglich und kann nach Belieben eingerichtet werden.

Wir lassen solche Bilder (sogenannte Visualisierungen) immer dann erstellen, wenn wir das Gefühl haben, dass ein kleiner Blick in die Zukunft Sinn macht – und vor allem, wenn die Immobilie noch bewohnt wird bzw. sich im unausgebauten Zustand befindet. Links sehen Sie ein paar Beispiele:

Bild 1: Zeigt die Küche einer sanierten Wohnung – obwohl die Küche modern gefliest ist, gibt die zusätzlich visualisierte Einbauküche eine erste Einrichtungsidee.

Bild 2: Ein gutes Beispiel, wenn es um die Raumgröße geht. Beim Blick ins Wohnzimmer wirkt erst einmal alles recht eng – platziert man aber Couch, Sideboard und Esstisch, zeigt sich schnell die wahre Raumgröße des Wohnzimmers.

Bild 3: Geschmäcker sind verschieden, daher kann schon ein anderer Einrichtungsstil das Interesse auf die Immobilie steigern. Raus mit der braunen Anbauwand und rein mit dem luftigeren Scandi-Look, lautete die Devise bei dieser Visualisierung.

Bild 4: Besonders viel Vorstellungskraft braucht es, wenn – wie in diesem Beispiel – die Räume noch gar nicht richtig existieren. Dieser Dachboden bietet Käufern noch einiges an Ausbaupotenzial – und das wird auf der Visualisierung deutlich.

Bild 5: Eine Perspektive, aber ein ganz großer Unterschied. Was neue Türen und ein moderner Einrichtungsstil am Gesamtbild verändern kann, zeigt dieses Vorher-nachher.

Unterm Strich geht es beim (virtuellen) Homestaging darum, sich gedanklich nicht zu sehr am Ist-Zustand festzuhalten, sondern zu erkennen, dass vieles möglich ist.

6 wichtige Unterlagen

Lage, Preis, Größe und Schnitt sollten im ersten Schritt passen, wenn Sie auf der Suche nach einer Eigentumswohnung sind. Schritt zwei ist dann der Blick in die Unterlagen. Denn die verraten noch einmal viel über wichtige Themen wie Instandhaltung, geplante Sanierungen und Kosten insgesamt. Wir sagen Ihnen, welche 6 Unterlagen Sie vor dem Kauf einer Wohnung unbedingt prüfen sollten – und warum.

Energieausweis

Der Energieausweis gibt u.a. Auskunft über Art und Alter der Heizung und mit dem Energiekennwert lässt sich ableiten, ob die Kosten fürs Heizen eher hoch oder niedrig sein werden.

Wirtschaftsplan

Er enthält das Hausgeld, in dem die monatlichen Kosten für z.B. Hausmeister, Müllentsorgung und Instandhaltung aufgeschlüsselt sind.

Überblick Sanierungsmaßnahmen

Der ist wichtig, um einschätzen zu können, welche Maßnahmen früher oder später auf Sie zukommen könnten. Das kann sowohl die Wohnung (Elektrik, Sanitär, Fußböden etc.) als auch das Gemeinschaftseigentum (Fenster, Fassade, Dach etc.) betreffen. Ein Makler bzw. beim Privatverkauf der bisherige Eigentümer sollte Ihnen hierzu Auskunft geben können. Anstehende Maßnahmen am Gemeinschaftseigentum finden Sie außerdem in der Beschlussammlung.



Suchkunde werden

Sie suchen nach einer Eigentumswohnung in Nürnberg, Fürth, Erlangen oder in der Region? Dann setzen Sie sich doch gleich auf unsere Suchkundenliste unter: www.immonuernberg.de



TINA EBERMANN, MARKETING |
GESCHÄFTSFÜHRERIN IMMONÜRNBERG

Instandhaltungsrücklage

Gibt Aufschluss darüber, was die Eigentümer für Reparaturen und Sanierungen am Gemeinschaftseigentum angespart haben. Wenn größere Maßnahmen wie z.B. ein neues Dach anstehen, sollte die Instandhaltungsrücklage entsprechend hoch sein.

Beschlussammlung

Das ist die Zusammenfassung der Protokolle aller Eigentümerversammlungen und gibt daher einen sehr guten Einblick in die Themen, die die Gemeinschaft beschäftigen wie Nachbarschaftsstreitigkeiten oder geplante Umbaumaßnahmen im Haus.

Teilungserklärung

Sie enthält z.B. die Zuteilung der Kellerräume oder Stellplätze. Meistens ist in dieser auch die Gemeinschaftsordnung enthalten, die die grundsätzlichen Regeln für den Umgang miteinander im Haus aufstellt, z.B. die Erlaubnis für kleinere Umbauten wie Markisen oder die Wohnung auch als Büro nutzen zu dürfen.

Wenn das Gesamtpaket passt, steht einem Kauf eigentlich nichts im Weg. Wichtig ist nur, dass auch das Bauchgefühl stimmt. Denn das hat neben den reinen Zahlen oft ein wichtiges Mitspracherecht.

Alle Unterlagen sollte Ihnen übrigens der Makler bzw. Eigentümer zur Verfügung stellen können. Er erhält sie wiederum von der jeweiligen Hausverwaltung.

Vermietung

Airbnb, HC24 und Co.

Ob übers Wochenende oder für mehrere Jahre, ob unmöbliert oder von A bis Z mit allem ausgestattet – in größeren Städten wie Nürnberg ist es ganz normal, dass die Wohnraumvermietung unterschiedliche Formen annimmt. Schließlich treffen hier verschiedene Menschen aufeinander: Diejenigen, die in der Stadt sesshaft sind, Expats, die nur für eine bestimmte Zeit hier leben und Touristen, die kurz Halt zum Sightseeing machen. Wer also eine Wohnung vermietet, hat verschiedene Optionen, wie er das Thema angeht. Welche das sind und was es für Vor- und Nachteile gibt, verraten wir jetzt.

Klassische Vermietung

Wir starten den Vergleich mit der gängigsten Form der Vermietung. Sie zielt auf eine langfristige Vermietung (unbefristeter Mietvertrag) einer i.d.R. unmöblierten Wohnung ab. Die Mieter werden entweder vom Eigentümer der Wohnung oder mit Hilfe eines Maklers (provisionspflichtig) gesucht. **Vorteile:** Ein großes Plus ist der relativ geringe Zeitaufwand (u.a. Mietersuche, jährliche Betriebskostenabrechnung), der bei einer langfristigen Vermietung anfällt. Auch das Leerstandsrisiko ist in größeren Städten wie Nürnberg minimal. Ausgaben für zusätzliche Ausstattung fallen keine an, maximal für eine Einbauküche. **Nachteile:** Der Mieterspiegel bzw. die Ortsüblichkeit lässt wenig(er) Spielraum bei der Miethöhe. Auch die Pflichten des Vermieters sind wesentlich umfangreicher als bei zeitlich begrenzten Vermietungen.

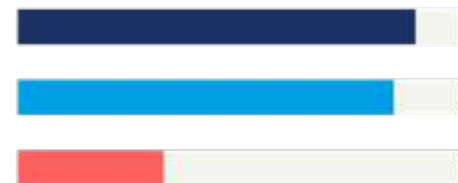
Möblierte und befristete Vermietung

Viele größere Firmen arbeiten mit Agenturen wie HC24 zusammen, um für Projektmitarbeiter oder Expats, die für einen begrenzten Zeitraum (i.d.R. 3-24 Monate) in der Region tätig sind, eine möblierte Wohnung zu finden. **Vorteile:** Die Mieteinnahmen liegen meist höher als bei einer klassischen Vermietung. Der Vermietungsprozess wird zudem von den Agenturen unterstützt bzw. komplett übernommen. Als Vermieter haben Sie also kaum Aufwand. **Nachteile:** Die Kosten für die Möblierung und Ausstattung sollten nicht unterschätzt werden – hier muss vom Bett bis zum Toaster alles vorhanden sein. Durch den häufigeren Mieterwechsel ist auch mit höheren Instandhaltungs- bzw. Reparaturkosten zu rechnen. Auch ein Leerstand der Wohnung kann nicht ausgeschlossen werden.

Mehr zum Thema "Rechte und Pflichten" auf Seite 42.



KLASSISCH VS. AIRBNB VS. HC24



Investition

Bei Airbnb und HC24 fallen die Kosten für die vollständige Möblierung und Ausstattung wesentlich höher ins Gewicht als bei einer klassischen Vermietung. Hier wird max. mit Einbauküche vermietet.



Zweckentfremdungsverbot

Gilt in Städten wie Nürnberg und Erlangen mit angespannter Wohnraumsituation. Demnach können Wohnungen nicht mehr als 8 Wochen im Jahr zur "Fremdbeherbergung" vermietet werden. Bei Nicht-Einhaltung drohen hohe Geldbußen.



Zeit

Gästeinfragen, Check-in und -out, Wäsche waschen, Reinigung uvm. – bei der Vermietung über Airbnb fällt durch den häufigen Mieterwechsel am meisten Arbeit an.



VERMIETUNGSVERGLEICH (AIRBNB UND HC24 STEHEN STELLVERTRETEND FÜR VIELE WEITERE ANBIETER)

Vermietung an Feriengäste

Die Vermietung einer Wohnung für Urlauber ist zwar lukrativ, hält aber so einige Stolpersteine bereit. Wie bei der zeitlich befristeten Vermietung wird die Wohnung vollständig möbliert und ausgestattet. Mehr noch: Hier genügen nicht nur die Basics, sondern es müssen auch Bettwäsche, Handtücher, Seife, Kaffee usw. für die Feriengäste vorbereitet sein. Die Mietdauer (Tage, maximal Wochen) erinnert ein wenig an einen Aufenthalt im Hotel. Nur, dass mehr Wohnraum zur Verfügung steht – und es sich eigentlich um eine private Vermietung, kein Gewerbe handelt. Und genau da liegt der Knackpunkt. Wer regelmäßig vermietet, kann vom Finanzamt schnell als Unternehmer eingestuft werden und muss Gewerbesteuer zahlen.

Ein anderer wichtiger Punkt ist das **Zweckentfremdungsverbot**: Bayern hat wie viele andere Bundesländer auf die Wohnungsengpässe in großen Städten reagiert und ein entsprechendes Verbot erlassen. Demnach darf Wohnraum nur nach vorheriger Genehmigung zu anderen Zwecken genutzt werden, das schließt u.a. auch die Beherbergung von Gästen mit ein, die einen Zeitraum von acht Wochen im Jahr übersteigt. In Nürnberg und Erlangen gibt es ein solches Verbot bereits.

Vorteile: Bei der Vermietung an Urlauber sind die Mietpreise losgelöst vom Mietenspiegel. Sprich, bei der Berechnung der Miethöhe werden nicht die Quadratmeterpreise wie bei einer klassischen Vermietung

herangezogen, sondern vergleichbare Ferienwohnungen. Die Rendite liegt also um einiges höher als bei einer normalen Vermietung. **Nachteile:** Neben dem Zweckentfremdungsverbot und der Gefahr einer gewerblichen Einstufung gibt es weitere Punkte, über die sich Eigentümer im Klaren sein sollten. Zunächst einmal sind die erstmaligen Kosten für die Möblierung und Ausstattung sehr hoch. Auch Reparaturen und Neuananschaffungen müssen bei einem häufigen Mieterwechsel berücksichtigt werden. Nicht zu unterschätzen ist außerdem der Zeitaufwand: Gästeinfragen beantworten, Check-in und -out, Reinigung koordinieren usw. All das kostet viel Zeit.

Das Leerstandsrisiko ist im Vergleich zu den anderen beiden Vermietungsformen wesentlich höher, weil die Auslastung stark von Ferien- und Saisonzeiten abhängt. Last but not least: Die Nachbarn. Ständig wechselnde Gesichter im Treppenhaus oder laute Partymusik dürfte bei vielen Nachbarn nur mäßig gut ankommen. Insbesondere in kleineren Hausgemeinschaften kann das zum Problem werden.

Fazit: Unterm Strich sollten sie genau abwägen, welche Vermietungsform für Sie in Frage kommt. Alle drei haben Ihre Vorzüge – vor allem die Vermietung an Urlauber wird aber durch den gesetzlichen Rahmen stark eingeschränkt. Hier kommt es darauf an, wo sich Ihre Wohnung befindet.

Wer Zeit und Energie sparen möchte, kann für die Vermietung auf eine Agentur zurückgreifen, die die komplette Abwicklung übernimmt.

Mietwohnung finden - 10 Tipps

Die Suche nach einer neuen Mietwohnung kann mitunter sehr frustrierend werden. Entweder die Wunschwohnung ist schnell vom Markt oder Preis, Lage und/oder Ausstattung stimmen nicht mit Ihren Vorstellungen überein. Wir geben Ihnen aus Maklersicht ein paar sehr praktische Tipps mit an die Hand, wie Sie Ihre Mietwohnung finden.

Die Vorbereitung: Was ist mir wichtig und was kann ich mir leisten?

Zunächst einmal treffen Sie eine persönliche Vorauswahl, bei der Sie die Kriterien der Wohnung wie z.B. Lage, Zimmerzahl, Balkon usw. für sich festlegen. Den größten Einfluss auf Ihre Chancen hat dabei die ausgewählte maximale Miethöhe.

TIPP 1: Im Idealfall liegt die Warmmiete bei ca. 1/3 Ihres verfügbaren Nettoeinkommens. Bis 40% ist noch akzeptabel, mehr sollte es aber nicht sein. Schließlich geht es Vermietern darum, einen Mieter zu finden, der langfristig in der Lage ist, die Miete zu begleichen. Wenn Sie sich zu sehr „strecken“, kann das Monatsbudget

selbst bei kleinen Änderungen so sehr ins Wanken geraten, dass Sie die Miete nicht mehr zahlen können und ausziehen müssen.

Die Wohnungssuche: Das Gesetz der großen Zahl

Meint nichts anderes als: Die Chance auf eine Zusage erhöht sich, wenn Sie so viele passende Angebote wie möglich durchforsten. Gehen Sie dabei verschiedene Wege:

TIPP 2: Nutzen Sie neben den großen Immobilienbörsen (Immowelt und Immobilienscout24) auch Portale wie Ebay-Kleinanzeigen, meinestadt.de, die lokale Zeitung (und Onlineportale wie immo.nordbayern.de) oder IVD24 (Immobilienportal des größten Maklerverbandes). Oftmals inserieren Eigentümer und Makler ihre Wohnungen auf verschiedenen Wegen.

TIPP 3: Hinterlegen Sie bei den großen Immobilienbörsen Immowelt und Immobilienscout24 einen Suchauftrag entsprechend Ihrer Vorauswahl. So erhalten Sie neu eingestellte Wohnungen sofort als Push- bzw. E-Mail-Benachrichtigung auf Ihr Handy. Schnelligkeit ist das A und O

bei der Wohnungssuche, da viele Angebote nur wenige Tage oder manchmal sogar Stunden online sind.

TIPP 4: Nutzen Sie Social Media bei Ihrer Wohnungssuche. In lokalen Facebook-Gruppen wie „Wohnungsmarkt in Nürnberg“ suchen viele Mieter einen passenden Nachmieter für Ihre Wohnung. Hier gibt es unzählige Angebote – aber auch Interessenten. Seien Sie also schnell!

TIPP 5: Registrieren Sie sich bei Maklern vor. Viele Makler haben, wie wir auch, eine Suchkundendatenbank. So erhalten Sie neue Angebote in der Regel noch vor der Veröffentlichung in den Immobilienportalen. Diese Chance sollten Sie sich nicht entgehen lassen.

Die Anfrage: Besser schreiben, anstatt anrufen

Womit Sie Ihre Chancen erhöhen können, ist die Art der Anfrage. Widerstehen Sie Ihrem ersten Impuls, sofort beim Anbieter anzurufen (außer das ist ausdrücklich erwünscht). Der Grund: Bei Mietwohnungen kommen oftmals sehr schnell, sehr viele Anfragen zusammen. Diese Flut überrumpelt viele Vermieter. Wahrscheinlich wird er beim zehnten Anruf auch nicht mehr ans Telefon

gehen bzw. nicht alle Nummern zurückrufen.

Schnelligkeit ist das A und O bei der Wohnungssuche.

TIPP 6: Schicken

Sie daher lieber eine Anfrage. Das geht am leichtesten über die Nachrichtenmanager der Immobilienportale. Füllen Sie dieses auch vollständig aus und hinterlegen Sie (wenn möglich) ein Profil. Nutzen Sie zudem das Textfeld, um sich kurz vor-

zustellen und nicht nur den Standard-Textbaustein („Ich interessiere mich für Ihr Objekt und möchte eine Besichtigung“). Denken Sie immer daran, dass am anderen Ende auch nur ein Mensch sitzt und dieser sofort durch die kurze Beschreibung eine Form der Bindung aufnimmt – und er sich bei einer Besichtigung eher an Sie erinnert.



Der Besichtigungstermin: Hinterlassen Sie einen guten Eindruck

Wenn Sie zu einem Besichtigungstermin eingeladen werden, sind zwei Dinge wichtig: Ein sympathisches Auftreten und eine gute Vorbereitung.

TIPP 7: Kommen Sie in jedem Fall ordentlich gekleidet und pünktlich bzw. sagen Sie rechtzeitig ab. Bei der Vermietung geht es darum, einen zuverlässigen neuen Mieter zu finden. Wenn Sie ohne Absage nicht erscheinen, brauchen Sie eigentlich gar nicht mehr um einen neuen Termin bitten. Gleiches gilt für Interessenten, die viel zu spät kommen. Natürlich ist das oberflächlich, aber der Eigentümer bzw. Makler hat nur wenige Minuten Zeit, sich von den potenziellen neuen Bewohnern ein Bild zu machen. Daher muss der berühmte erste Eindruck einfach stimmen.

TIPP 8: Wenn Ihnen die Wohnung gefällt, sollten Sie auf eine schnelle

Zusage vorbereitet sein. Schieben Sie die Entscheidung nicht tagelang auf, sondern schlafen Sie eine Nacht drüber (wenn nötig) und melden Sie sich dann zurück. In der Regel fordern dann alle Vermieter die gleichen Unterlagen ab, die Sie zu dem Zeitpunkt schon zusammengestellt haben sollten:

Mieterselbstauskunft: Viele Makler haben ein eigenes Formular, in dem die persönlichen Daten gesammelt werden. Laden Sie sich dieses – falls verfügbar – schon vorab von der Homepage herunter und füllen es aus.

Gehaltsnachweise: Eigentümer gehen so sicher, dass Sie sich die Wohnung auch leisten können. Daher sollten Sie Kopien der letzten 2-3 Gehaltsabrechnungen parat haben.

SCHUFA-Auskunft: Diese wird standardmäßig mit abgefordert. Sie können eine solche entweder über das Online-Portal der Schufa anfordern (dauert kurz) oder ganz bequem aus einem der Schufa-Automaten holen, die in vielen Postbank-Filialen aufgestellt sind (vgl. Homepage der Postbank).

Eventuell Mietschuldenfreiheitsbescheinigung: Damit bestätigt der bisherige Vermieter, dass Sie Ihre Miete immer pünktlich gezahlt haben. Bei großen Konzernen als Vermieter ist das kein

3 wichtige Basics für die Wohnungssuche



Problem, einen solchen Auszug aus dem Mieterkonto zu erhalten. Bei Einzelpersonen als Vermieter können Sie eines der unzähligen Formulare aus dem Internet nutzen. Wenn Sie nicht möchten, dass der Vermieter jetzt schon von Ihrer Suche erfährt, können Sie alternativ auch versuchen, eine eigene Erklärung abzugeben und die offizielle Bescheinigung nachzureichen.

TIPP 9: Machen Sie sich die Mühe und erstellen Sie ein kurzes Vorstellungsschreiben. Hier „menschelt“ es wieder. Stellen Sie sich vor, der Vermieter oder Makler hat 10-20 Besichtigungstermine am Stück. Da ist es nur sehr schwer möglich, sich an jeden einzelnen Interessen-

Attribute, die gern gesehen werden, sind u.a. „ruhig“, „zuverlässig“ und „handwerklich begabt“.

Die Konditionen: Zeigen Sie sich flexibel

TIPP 10: Kein Vermieter hat besonders große Lust auf Leerstand seiner Wohnung. Daher fällt die Entscheidung im Zweifelsfall für denjenigen Interessenten, der früher einziehen kann. Daher sollten Sie eventuell darauf eingestellt sein, auch mal einen Monat doppelte Miete (also für Ihre bisherige und die künftige Wohnung) zu bezahlen. Damit kommen Sie dem Vermieter entgegen und schaffen sich selbst auch ein klein wenig mehr Freiraum für den Umzug.

Die Kündigungsfrist von Mietwohnungen beträgt normalerweise 3 Monate.

Am Ende muss man aber sagen, dass es auch ein klein wenig Glückssache ist, eine Zusage für die Wunschwohnung zu bekommen. Aber diesem Glück können Sie mit unseren zehn Expertentipps gehörig nachhelfen. Wir drücken Ihnen in jedem Fall die Daumen bei der nächsten Suche!



ten zu erinnern. Mit einem netten Anschreiben (am besten mit Bild) erreichen Sie das. In diesem können Sie sich nochmal kurz vorstellen und ein klein wenig Werbung für sich machen.

Bad- und Küchenrenovierung

Fliegender Wechsel!

Wer kennt sie nicht: Die typisch rosafarbenen oder grünen Fliesen, die in vielen Bädern älterer Häuser heimisch sind. Wer zur Miete wohnt oder sich keine teure Badsanierung leisten kann (oder will) muss also entweder damit leben oder sich nach einem Plan B umsehen. Und den gibt es. Wir haben selbst vor nicht allzu langer Zeit unser neues Immobilienbüro in Nürnberg-St. Johannis bezogen und waren auf der Suche nach einer praktikablen Umgestaltungsmöglichkeit für die Fliesen in Küche und Bad. Dabei sind wir auf diese 3 Optionen gestoßen!

BÜRO-KÜCHE NACHHER

Option 1: Fliesen einfach überkleben

Eine Lösung, um einen ungeliebten Fliesenspiegel zu überdecken sind Klebefliesen. Die gibt es in den unterschiedlichsten Farben und gängigsten Fliesengrößen und werden entweder auf Rolle oder Druckbögen zum Abziehen geliefert. Im Internet gibt es unter dem Suchbegriff "Klebefliesen" verschiedene Anbieter. Der große Vorteil: Die Fliesen können rückstandslos nach dem Auszug wieder abgelöst werden, sodass eine vorherige Zustimmung des Vermieters nicht notwendig ist. In der Theorie sind die Klebefliesen zudem wasserdicht.

Für unser Büro haben wir uns für diese Variante entschieden – zum einen, weil nur jede zweite Wandfliese überklebt werden musste (siehe Bilder) und zum anderen, weil wir uns für ein Ornamentmuster entschieden hatten. Das wäre mit Option 2 nicht möglich gewesen.

Wichtig beim Aufbringen der Klebefliesen ist eine saubere, leicht angefeuchtete Oberfläche. Das erleichtert das Aufkleben erheblich, weil dadurch die Klebefliese noch einmal umpositioniert werden kann. Mit einem trockenen Tuch die etwaigen Luftblasen herausstreichen und weiter gehts mit der nächsten Fliese. Tipp: Ein Cuttermesser ist hilfreich, um z.B. Steckdosen auszusparen.

Option 2: Fliesenspiegel komplett überstreichen

Das Überstreichen ist vor allem bei größeren Flächen sinnvoll, da das Aufkleben und ggf. Zurechtschneiden der Klebefliesen sehr viel Zeit in Anspruch nehmen kann. Außerdem ist das Überstreichen von Fliesen insbesondere im Nassbereich von Dusche und Wanne die beständigere Lösung. Nicht zuletzt, weil man beim Reinigen der Fliesen nicht so behutsam vorgehen muss wie bei den Klebefliesen.

Das Überstreichen von Fliesen muss mit dem Vermieter abgesprochen werden.

Wichtig ist, das Vorhaben mit dem Vermieter abzusprechen, da das Überstreichen im Gegensatz zum Überkleben nicht

einfach rückgängig gemacht werden kann. Zum Überstreichen gibt es spezielle Fliesenlacke im Baumarkt oder beim Fachhändler. Dieser wird dann mit einer Rolle gleichmäßig auf die vorher angerauten und gereinigten Fliesen aufgetragen. Wie das Ganze genau funktioniert, verraten unzählige DIY-Anleitungen im Netz.



BÜRO-KÜCHE VORHER

CLICK'N TILE

Option 3: Neue Fliesen mit einem Klick

Was sich vor allem für den Fliesenpiegel in der Küche eignet, ist das dänische Designprodukt Click'n Tile. Dabei handelt es sich um Fliesen aus nachhaltigem Kunststoff in aktuell 20 verschiedenen Farben. Die einzelnen Kacheln werden auf einer Montageplatte aufgebracht. Das Ganze erinnert ein wenig an ein Kinderspiel – aber genau so leicht ist es auch, wenn erst einmal die Montageplatte an die Wand geklebt wurde. Wichtig ist hierfür eine ebene und trockene Wand.

Die Montageplatte gibt es in unterschiedlichen Größen und kann passend zugeschnitten werden. Auch Regalbretter oder Hochschränke können nachträglich in der Wand montiert werden.

Im Interview mit Click'n Tile wollten wir mehr über das Produkt und vor allem über das Thema Nachhaltigkeit wissen.

3 Fragen an Click'n Tile

Wie kam es eigentlich zu der Idee von Click'n Tile?

Click'n Tile: Recycling, Zero Waste und ein dynamisches Design bedeuten unserem Gründer Lars Thomsen viel. Als er vor ein paar Jahren sein Badezimmer renovieren musste, stand er vor zwei Herausforderungen: Erstens, welche Fliesen wähle ich? Die Klassischen, die die nächsten 30 Jahre überdauern oder aber moderne Fliesen, die mir nach 3 Jahren womöglich nicht mehr gefallen? Zwei-

tens produziert der Abriss der alten Fliesen viel Abfall, der nicht recycelt werden kann. Aus diesem Grund entstand die Idee zu Click'n Tile. Für Thomsen gab es einfach keine vorhandene Lösung, die seinen Anforderungen entsprach.

Inwieweit spielt das Thema Nachhaltigkeit eine Rolle bei euch?

Click'n Tile: Es spielt eine sehr wichtige Rolle. Click'n Tile wird in Dänemark entwickelt und in Polen sowie in der Slowakei produziert. Wir haben somit keine langen Anfahrtswege. Wir haben zudem Zero Waste, vermeiden also Abfall, weil sowohl die Fliesen als auch die Montageplatten aus synthetischen und damit recyclebaren Fasern hergestellt werden. Wenn unsere Kunden Farben austauschen oder ein Design verändern möchten, können Sie die alten Fliesen zurückschicken und erhalten dafür eine Gutschrift auf ihre nächste Bestellung. Wir verwenden die alten Fliesen dann wieder.

Derzeit gibt es die Fliesen in 10x10 cm – sind weitere Größen oder auch Kollektionen geplant?

Click'n Tile: Ja, wir werden eine Metrofliese auf den Markt bringen, die 13,33 x 6,66 cm groß ist. Außerdem bringen wir unter der neuen Kollektion New Nordic die Farben Kupfer und Bronze raus, zwei halbmatte Oberflächen, die normalerweise für Autos und Flugzeuge verwendet werden.

Wir dürfen also gespannt sein – vielen Dank für das Interview!

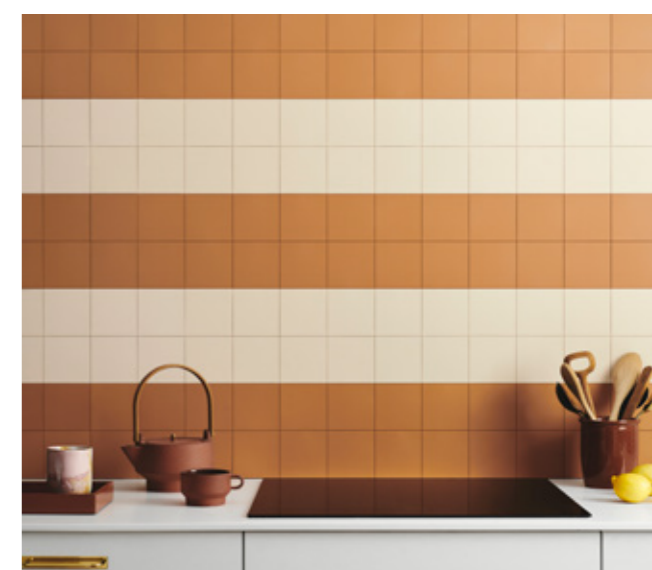
Mehr Infos zur Montage sowie Farbmuster zum Bestellen unter www.clickntile.com.



GREENY COLLECTION (FOTOS: CLICK'N TILE)



SMOOTH'ISH COLLECTION



TWENTY TWENTY COLLECTION



BLUES COLLECTION

Rechte + Pflichten

Für ein gutes Miteinander von Vermieter und Mieter gibt es ein paar einfache Grundregeln. Eine davon ist: Der Vermieter überlässt dem Mieter eine gut nutzbare Mietsache (z.B. Wohnung), dafür erhält er eine monatliche Miete. Eine andere Regel ist, dass alle Schlüssel dem Mieter übergeben und nicht ohne sein Wissen zurückbehalten werden dürfen. Gleichzeitig hat der Vermieter ein Recht darauf, die Wohnung aus bestimmten Gründen und mit vorheriger Abstimmung zu betreten. In vielen Fällen gehen also mit den Pflichten als (Ver-) Mieter auch bestimmte Rechte einher. Hier mal drei wesentliche Punkte:

Eine Wohnung ist zum Wohnen da.

Daher darf ein Mieter Möbel hinstellen, Vorhänge anbringen und auch Bilder aufhängen, um es sich gemütlich zu machen. Der Vermieter muss also dulden, dass dafür Nägel oder Dübel in die Wände geschlagen werden. Wenn es im Mietvertrag eine gültige Klausel zum Thema Schönheitsreparaturen gibt, muss der Mieter seine eigenen Gebrauchsspuren ohnehin wieder beseitigen. Schön-

heitsreparaturen können dabei entweder im laufenden Mietverhältnis oder gesammelt am Ende durchgeführt werden. Gleiches gilt für Kleinreparaturen (meist im Bereich um die 100 €), zu denen sich der Mieter im Mietvertrag verpflichten kann.

Die Wohnung muss nutzbar sein.

Entfernt der Vermieter bspw. bei einem Mieterwechsel die alten Teppichböden, muss er vor dem Einzug des neuen Mieters entweder neue Fußbodenbeläge verlegen oder individuell mit dem Mieter vereinbaren, dass er das übernimmt. Als Ausgleich kommt er ihm z.B. bei den ersten Monatsmieten entgegen. Der passende Zustand muss auch während der Mietdauer erhalten werden. Geht z.B. das Waschbecken im Bad kaputt, ist die Nutzbarkeit der Wohnung eingeschränkt. Trägt der Mieter daran die Schuld, muss er es zahlen. Ist das Waschbecken aber aus Altersgründen kaputt gegangen, trifft es den Vermieter.

Im Allgemeinen hat der Mieter eine Obhutspflicht. Da er selbst in der Wohnung lebt, hat er den besseren

TO DOS MIETER UND VERMIETER



hier die kurze Zusammenfassung: Der Mangel muss während der Mietzeit auftreten und darf nicht schon vorher bekannt sein. In erster Linie hat der Vermieter das Recht auf Nachbesserung, also den Mangel zu beseitigen. Macht er das nicht, kann der Mieter die Miete angemessen kürzen. Was angemessen ist, gibt dabei die sogenannte „Hamburger Tabelle“ als Anhalt vor. Eine nicht funktionierende Heizung wird dabei im Winter z.B. anders gewertet als eine defekte Heizung im Sommer.

Kosten können umgelegt werden.

Wer Eigentümer einer Wohnung ist, trägt auch die Kosten. Jedoch können alle Kosten, die den Mieter direkt betreffen, abgerechnet werden. Das ist dann die Betriebskostenvorauszahlung, die der Mieter jeden Monat zusätzlich zur Kaltmiete leistet. Welche Kosten weitergereicht werden dürfen, ist in der Betriebskostenverordnung festgelegt. Werden die Betriebskosten als Vorauszahlung vom Mieter gezahlt, muss der Vermieter darüber eine Abrechnung erstellen und dem Mieter zu viel bezahlte Beiträge zurückerstatten.

Überblick über den Zustand. Daher muss der Mieter dem Vermieter sofort mitteilen, wenn irgendein Mangel auftritt, der behoben werden muss.

In dem Zusammenhang hat der Mieter das Recht, die Miethöhe zu mindern, wenn er die Wohnung nicht vertragsgemäß nutzen kann. Mietminderungen sind ein ganz eigenes Thema, aber

3 Key Facts *Mietkaution*

Mieter suchen, Vertrag unterschreiben, Mietkaution erhalten und Schlüssel übergeben: So läuft die Anmietung von Wohnimmobilien in der Theorie ab. Doch ganz so einfach ist es nicht (immer) – vor allem im Schadensfall.

Fakt 1: Wie hoch ist die Mietkaution?

Grundsätzlich gilt: Die Mietsicherheit (Kautions) darf höchstens das Dreifache der monatlichen Kaltmiete betragen. Der Mieter kann sich dabei aussuchen, wie er die Sicherheit leistet, z.B. durch die Verpfändung eines Sparbuches, ein spezielles Mietkautionkonto oder eine Kautionsbürgschaft/-versicherung.

Fakt 2: Wofür ist die Mietkaution da?

Die Mietkaution dient der Aufrechnung von Schäden, die der Mieter verursacht hat. Im ersten Schritt hat der Mieter aber immer die Chance, den Schaden selbst zu beseitigen. Nur wenn er dieser Aufforderung nicht nachkommt, erfolgt der Rückgriff

auf die Kautions. Ebenso kann die Mietsicherheit bei nicht gezahlter Miete bzw. Nebenkosten aufgerechnet werden. **Wichtig:** Wird während der Mietzeit Geld aus der hinterlegten Kautions z.B. zur Behebung eines Schadens genommen, hat der Vermieter Anspruch darauf, dass der Mieter die Kautions wieder "auffüllt".

Fakt 3: Was passiert am Ende mit der Mietkaution?

Nach der Rückgabe der Mietsache hat der Mieter einen Anspruch auf die Rückzahlung der Mietkaution. Der Vermieter muss dem zeitnah nachkommen – es sei denn, es bestehen noch offene Forderungen. Häufigster Diskussionspunkt bei der Rückgabe: Der Einbehalt für die meist noch ausstehende Nebenkostenabrechnung. Hier darf, wenn überhaupt, nur der Teil der zu erwartenden Nachzahlung einbehalten werden. Nicht die komplette Kautions. Ein Einbehalt ist auch nur zulässig, wenn man als Vermieter erwarten muss, dass der Mieter (aus der Erfahrung heraus) eine Nachzahlung nicht zeitnah leistet.

Der Mieter hat einen Anspruch auf die Rückzahlung. Aber es gibt Ausnahmen.



Neubau vs. Bestand

Beim Kauf einer Immobilie stellen sich viele Suchende anfangs die Frage: Neubau oder Bestandsimmobilie? Eines gleich vorneweg: Es gibt kein richtig oder falsch, da es sich um eine reine Philosophiefrage handelt. Wir zeigen lediglich die Unterschiede auf und geben Ihnen eine Checkliste mit an die Hand, die die Entscheidung erleichtern kann.

Zum Verständnis für unsere Gegenüberstellung: Als Neubau bezeichnen wir alle Immobilien, die bislang nur auf dem Plan existieren, sich aktuell im Bau befinden oder in den letzten 5 Jahren fertiggestellt worden sind. Zu Bestandsimmobilien zählen wir dagegen Wohnungen oder Häuser älterer Baujahre. Sie weisen in Ausstattung (z.B. kein Aufzug, hohe Duschbecken, Durchlauferhitzer) und Energieeffizienz einen deutlichen Kontrast auf – und sind in vielen Fällen renovierungsbedürftig.

Zeit bis zum Einzug

Abhängig vom Baufortschritt eines Neubaus kann es durchaus sein, dass Sie 1-2 Jahre Wartezeit bis zur Schlüsselübergabe einplanen müssen. Bei

Bestandsimmobilien ist das wesentlich kürzer. Wohnungen oder Häuser sind meist direkt verfügbar oder zumindest zeitnah.

Kosten

Fußbodenheizung, Aufzug, Barrierefreiheit, energieeffiziente Bauweise: Die Vorzüge des Neubaus kosten ihren Preis. Das Preisniveau bei Bestandsimmobilien liegt meist deutlich darunter. Dafür können Kosten für (energetische) Sanierungen auf Sie zukommen und es gibt häufig Abstriche beim Thema Komfort.

Mieteinnahmen

Wer eine neugebaute Immobilie erstmalig vermietet, ist wesentlich freier in der Bestimmung der Miethöhe. Hier gilt im Gegensatz zu Bestandsimmobilien nicht die Ortsüblichkeit bzw. die Vorgaben durch den Mietenspiegel. Bei einer erneuten Vermietung haben Sie sich aber ebenfalls am Mietenspiegel zu orientieren. Doch auch da verhelfen Pluspunkte wie Aufzug im Mehrfamilienhaus, Fußbodenheizung und Baujahr zu höheren Mieteinnahmen im Vergleich zur Bestandsimmobilie.

Gewährleistung

Wer einen Neubau kauft, erhält in der Regel 4 oder 5 Jahre Gewährleistung durch den Bauträger. Bei Bestandsimmobilien gilt "gekauft wie gesehen" ohne Ansprüche, sollte sich im Nachhinein ein Mangel herausstellen (z.B. Schimmel hinter der alten Einbauküche). Der Verkäufer darf allerdings nicht wissentlich Mängel verbergen. Davor sind Sie auch bei einer Bestandsimmobilie geschützt.

Sie noch bis zu einem sehr späten Zeitpunkt Ihre Auswahl treffen können. Das hängt aber ganz vom Bauherrn ab. Bei Bestandsimmobilien sind Grundrissänderungen, sprich das Entfernen von Wänden, nur mit viel Aufwand und Kosten verbunden. Dennoch können Sie das Gesamtbild einer solchen Immobilie mit neuen Fußböden, Sanitärinstallationen etc. komplett nach Ihren Wünschen verändern. Im Idealfall haben Sie die passenden Handwerker bereits an der Hand.

Wir sind u.a. auf das Thema Sanierungsimmobilien spezialisiert. Gerne empfehlen wir Ihnen Handwerker aus unserem Netzwerk.



Gestaltungsmöglichkeiten

Wer eine Wohnung oder ein Haus von einem Bauträger oder Projektentwickler kauft, hat zumindest in der frühen Bauphase eines Neubaus noch Möglichkeiten, Raumaufteilung und Ausstattung zu verändern. Je weiter der Bau voranschreitet umso schwieriger bzw. kostenintensiver werden aber nachträgliche Änderungen. Lediglich bei der Ausstattung wie Bodenbeläge oder Türen dürften

lich sein – je nachdem, wie gut sie vom bisherigen Eigentümer gepflegt und instandgehalten wurde.

Energieeffizienz

Durch aktuelle Bauvorschriften punktet Neubau im Vergleich zu Bestandsimmobilien in vielen Fällen mit einer besseren energetischen Bauweise. So sparen Sie unterm Strich auch langfristig Energiekosten. Nichtsdestotrotz gibt es auch genügend Wohnungen oder Häuser,

die nachträglich energetisch saniert worden sind. Auch hier kommt es also wieder auf den Einzelfall an.

Besichtigungen

Während bei **Bestandsimmobilien** eine Besichtigung problemlos möglich ist, kann das beim **Neubau** zur Schwierigkeit werden. In einer frühen Bauphase ist der Kauf nämlich nur vom Plan weg möglich. Bei vielen Bauträgern und Projektentwicklern können Sie jedoch Musterwohnungen oder -häuser besichtigen. Einige lassen Visualisierungen, sprich am Computer erstellte Innenraumbilder erstellen, um Kaufinteressenten einen besseren Eindruck vermitteln zu können. Wie Ihre Immobilie einmal in Wirklichkeit aussehen wird, sehen Sie letztlich aber erst am Ende.

Provision

Beim Kauf vom Bauträger zahlen Sie beim **Neubau** keine zusätzliche Vermittlungsprovision. Anders bei **Bestandsimmobilien**: Werden diese nicht privat vom Eigentümer verkauft, sondern wird ein Makler beauftragt, fällt eine Provision in unterschiedlicher Höhe an. Wichtig: Seit der Neuregelung der Maklerprovision Ende 2020 teilen sich Verkäufer und Käufer die Maklergebühren i.d.R. 50:50. Bislang ging das eher zu Lasten des Käufers.

Kostensteigerung des Kaufpreises

Der ausgeschriebene Preis für eine Immobilie muss nicht immer der Endpreis sein. Das gilt vor allem für

Neubauten: Durch zusätzliche Kosten für Erschließung (Kleingedrucktes lesen!) und hochwertigere Ausstattung nach Ihren Wünschen kann der Preis weiter nach oben gehen. Behalten Sie daher den Kostenrahmen immer im Blick und Fragen Sie lieber einmal mehr nach. Auch bei **Bestandsimmobilien** kann es zur Änderung des Kaufpreises kommen, z.B. wenn sich der Eigentümer für ein Bieterverfahren entschieden hat. Dann erhält derjenige den Zuschlag, der das Höchstgebot abgegeben hat. Von nachträglichen Bieterverfahren, weil es z.B. so viele Kaufinteressenten gab, sollten Sie die Finger lassen. Das ist unseriös und mehr als fragwürdig.

Fördermöglichkeiten

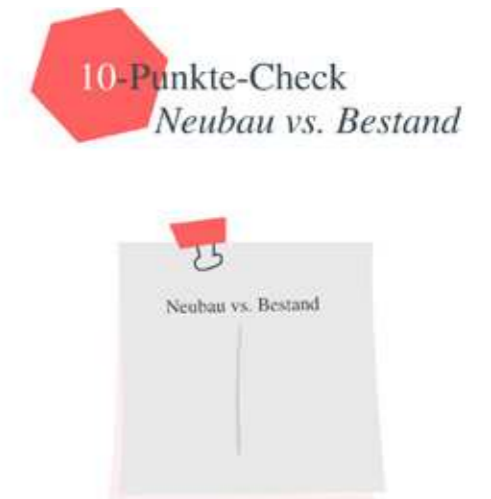
Sowohl Bund, Länder und manchmal auch Städte haben unterschiedliche Förderprogramme für Immobilienkäufer. Am besten informieren Sie sich rechtzeitig, welche Förderungen Sie unter welchen Bedingungen erhalten. Beim **Neubau** gibt es aufgrund des energieeffizienten Bauens häufig mehr Fördermöglichkeiten als beim Kauf von **Bestandsimmobilien**.

Mehr zum Thema Neuregelung der Maklerprovision gibt es auch in unserem Blog!

SELBSTCHECK

Was passt besser zu mir - Neubau oder Bestand?

Unsere 10 Fragen sollen Ihnen bei der Entscheidung helfen. Schnappen Sie sich einen Stift, gehen Sie die Fragen durch und machen Sie nach jeder Antwort rechts einen Strich bei Neubau bzw. Bestand. Am Ende werden Sie sehen, wohin Sie tendieren.



<p>1. Möchte ich mir eine neue Immobilie leisten?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p>	<p>6. Brauche ich etwas zum Gegenrechnen bei der Steuer (z.B. Sanierungsmaßnahmen)?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p>
<p>2. Will ich eine Gewährleistung haben?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p>	<p>7. Will ich eine moderne Immobilie mit aktuellen Standards? (Ausstattung, Energieeffizienz)</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p>
<p>3. Möchte ich sofort einziehen?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p>	<p>8. Schätze ich den Charme älterer Immobilien?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p>
<p>4. Kann ich mir eine Wohnung vom Plan weg vorstellen?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p>	<p>9. Möchte ich selbst etwas an der Immobilie machen?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p>
<p>5. Muss ich eine Immobilie vor dem Kauf besichtigen können?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p>	<p>10. Möchte ich eine altersgerechte Immobilie?</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Bestand</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Neubau</p>

Neubauprojekte

Cleveres Investment

Über 85.000 m² Wohnfläche – eine stattliche Zahl, die das Bayerische Immobilien Kontor (BAYIKO) in der Metropolregion entwickelt und realisiert (hat). Drei der aktuellen Neubauprojekte befinden sich in guten Lagen von Nürnberg und Fürth. Für Kapitalanleger sind die Eigentumswohnungen besonders interessant: Denn sie werden (teilweise) möbliert und mit Vermietungsservice verkauft.

Gut ausgestattet

Die Wohnungen erfüllen allesamt moderne Wohnstandards – nicht nur was die Energieeffizienz angeht, sondern auch die Ausstattung u.a. mit Fußbodenheizung, Parkettboden und hochwertigen Sanitärgegenständen. Ein weiteres Plus: Ein Aufzug führt von der Tiefgarage in alle Etagen, sodass auch fürs Alter alles möglichst komfortabel ist. Schließlich könnten Sie die Wohnung auch jetzt kaufen und vermieten und später selbst einziehen.

Musterwohnung

Für einen besseren Einblick können Interessenten eine Musterwohnung in Zirndorf besichtigen – oder ganz

einfach unseren virtuellen Rundgang nutzen. Verschaffen Sie sich so einen ersten Eindruck von den Eigentumswohnungen.

Vermietung und Verwaltung aus einer Hand

Als Kapitalanleger müssen Sie sich um nichts kümmern. Sie können alles ganz bequem über den Mietpool-Service des BAYIKO abwickeln: Mietersuche, Betriebskostenabrechnung, Schlüsselübergabe und vieles mehr. Damit sparen Sie sich Zeit, Nerven und reduzieren gleichzeitig das Leerstandsrisiko.

Ihr Interesse ist geweckt?

Gerne schicken wir Ihnen ein ausführliches Exposé mit weiteren Informationen zu. Kontaktieren Sie uns!

Zukunftsmusik

Für 2022/23 sind weitere spannende Neubauprojekte geplant – wir halten Sie mit unserem ImmoNürnberg-Newsletter auf dem Laufenden. Am besten registrieren Sie sich gleich unter www.immonuernberg.de als Suchkunde und verpassen so keine neuen Immobilienangebote.

Werfen Sie einen Blick in die Musterwohnung – einfach QR-Code einscannen.



Wohnen im In-Viertel



VISUALISIERUNG: BAYIKO

Neubau in Gostenhof

Vom möblierten Microapartment bis zur geräumigen 3-Zimmer-Wohnung: Eigentumswohnungen für Kapitalanleger und Eigennutzer. 10 Minuten ins Nürnberger Zentrum. KfW 40.



47

1-3 Zi.

Kohlenhofstraße 60
90443 Nürnberg

Freie Wohnungen
online ansehen!

Innenstadtnah in Fürth



VISUALISIERUNG: BAYIKO

10 Minuten ins Zentrum

Neubauprojekt zwischen den Fürther U-Bahn-Stationen Stadtgrenze und Jakobinenstraße. Wohnungen (teilweise) möbliert, u.a. mit Einbauküche. Bis zu 120 m² Wohnfläche. Mit Terrasse, Balkon/Loggia.



226

1-3 Zi.

Am historischen Loksuppen
90762 Fürth

Grüne Wohnlage



VISUALISIERUNG: BAYIKO

Zuhause in Fürth-Stadeln

Gute Verkehrsanbindung, Einkaufsmöglichkeiten fußläufig und den grünen Regnitzgrund ganz nah – Wohnlage mit vielen Vorteilen. Hochwertige Wohnungen mit Balkon oder (Dach-)Terrasse.



66

1-4 Zi.

Schuckertstraße
90765 Fürth

Häufige Fragen



01 Gilt die Mietpreisbremse auch für meine Wohnung?

Diese gilt bei Wiedervermietung von Bestandswohnungen in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt, nicht jedoch für Neubauten. Die Landesregierung definiert für 5 Jahre, welche Gebiete als angespannt gelten. Aktuell sind das die Ballungszentren zu denen auch Nürnberg gehört.

02 Wann gilt ein Sonderkündigungsrecht?

Der Mieter kann z.B. bei Modernisierungsmaßnahmen und Mieterhöhungen außerordentlich kündigen. Bei Ablehnung auf Untervermietung kann das Sonderkündigungsrecht ebenfalls greifen.

03 Muss der Vermieter einer Untervermietung zustimmen?

Bei Aufnahme von Ehepartnern, gemeinsamen Kindern und Eltern handelt es sich nicht um Untervermietung. Bei Aufnahme von Lebensgefährten muss der Vermieter gefragt werden, dieser darf den Einzug aber nicht ablehnen. Die Untervermietung an fremde Personen, z.B. während Sie mehrere Monate im Ausland sind, bedarf im Vorfeld der Zustimmung des Vermieters. Einen Anspruch darauf hat man als Mieter allerdings nicht.

04 Schimmel in der Wohnung - was muss ich als Vermieter tun?

Sie sollten zuerst klären, ob der Schaden baubedingt (z.B. Wasserrohrbruch) oder durch das Heiz- und Lüftungsverhalten des Mieters verursacht wird. Grundsätzlich sind Sie als Vermieter für die fachgerechte Beseitigung des Schimmels verantwortlich. Hat der Mieter nachweislich den Schimmel verursacht, können Sie sich aber die Kosten von ihm zurückholen.

05 Wann habe ich das Recht auf Mietminderung?

Immer dann, wenn ein Mangel vorliegt, der die Nutzungsmöglichkeit der Wohnung spürbar beeinträchtigt (z.B. Ausfall der Heizung im Winter). Sie müssen den Mangel dem Vermieter anzeigen und wird dieser dann nicht direkt behoben, können Sie die Miete mindern. Die Höhe der möglichen Minderung finden Sie in der sog. "Hamburger Tabelle".

06 Wer muss den Mieter bei der Stadt bzw. Gemeinde anmelden?

Ein Mieter muss sich selbst innerhalb von 14 Tagen nach Einzug bei der zuständigen Behörde (i.d.R. Einwohnermeldeamt) anmelden. Dazu benötigt er eine Wohnungsgeberbestätigung vom Vermieter. Den Vordruck können Sie oftmals auf der Webseite der Stadt bzw. Gemeinde herunterladen.

07 Die Miete kommt nicht pünktlich, was kann ich tun?

Zuerst empfiehlt sich immer, das persönliche Gespräch mit dem Mieter zu suchen. Sollte der Mietrückstand weiter fortbestehen, ist eine schriftliche Abmahnung seitens des Vermieters erforderlich. Zahlt der Mieter in zwei aufeinander folgenden Monaten nicht, hat der Vermieter das Recht, dem Mieter fristlos zu kündigen.

Neuigkeiten von uns

Mitte 2021 stand für uns eine große Veränderung an – wir haben unser neues Büro in Nürnberg St. Johannis bezogen. Vorab haben wir alles nach unseren Wünschen und Vorstellungen renoviert. Und das Ergebnis gefällt uns ausgesprochen gut - mehr dazu auf [Seite 56](#). Was sonst noch in den letzten Monaten los war, lesen Sie jetzt!

Top 3 Makler in Nürnberg

Wir wurden ausgezeichnet – nicht von irgendwem, sondern von unseren Kunden. Die vielen guten Bewertungen haben uns auf [werkenntdenbesten.de](#) zu einem der top bewerteten Immobilienmakler in Nürnberg gemacht. Wir sagen Danke!



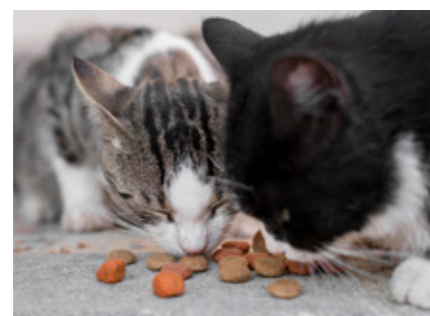
Wir machen mit!

Wir unterstützen die Präventionskampagne des Bundes Deutscher Kriminalbeamter: Der BDK veröffentlicht jährlich ein Kripo-Kindermalbuch, in dem auf Gefahren aufmerksam gemacht wird. Die Malbücher gibt es bei uns – solange der Vorrat reicht.



Ein großes Herz für Tiere

Wir engagieren uns seit einiger Zeit privat, aber auch als ImmoNürnberg für den Tierschutz in Nürnberg. Für jede Bewertung, die bei uns eingeht, spenden wir 25 EUR an einen Tierschutzverein – zuletzt ging eine größere Spende an das Tierheim Nürnberg.



SOZIALES ENGAGEMENT

Wir sind Baumpaten!

Es grünt so grün in St. Johannis – und wir tragen unseren Teil dazu bei. Im Spätsommer 2021 haben wir die Baumpatenschaft für die Linde vor unserem Immobilienbüro übernommen.

Neben regelmäßigem Gießen, gehören auch die Pflege und Bepflanzung der Baumscheibe zu unseren Aufgaben als Baumpate. Und daran haben wir uns mit Freude gemacht und die Linde mit Stauden, Kräutern und Gräsern umrahmt.

Unterstützt wurden wir bei der Pflanzenauswahl von der Natur-Erlebnis-Gärtnerei noris inklusion gGmbH. Von ihnen erhalten Baumpaten Pflegetipps für die unterschiedlichen Böden und Standorte sowie ein großes Pflanzenangebot. Beratung und Auswahl sind hier wirklich großartig.

Wir sind happy, dass wir etwas zum ohnehin schönen Stadtteilbild in St. Johannis beitragen können. Schauen Sie doch beim nächsten Spaziergang entlang der Großweidenmühlstraße (Richtung Hallerwiese) mal vorbei!



ImmoNürnberg

Büro- Makeover

Wir brauchen mehr Platz – mit dieser Intention gingen wir auf Bürosuche und landeten einen absoluten Glücksgriff: Eine Bürofläche mitten in St. Johannis! Was für ImmoNürnberg in St. Johannis begann, sollte also nach einem Zwischenstopp im Stadtteil Rennweg dort weitergehen. Das Büro war viele Jahre vermietet und entsprechend leicht renovierungsbedürftig. Wir haben unsere Chance genutzt und nicht einfach nur den alten Teppichboden entfernt, sondern gleich die zwei Etagen des Büros nach unseren Vorstellungen umgestaltet.

Jede Renovierung beginnt mit einem Plan – daher erstellten wir einen 3D-Rundgang sowie einen vermaßten Grundriss vom Büro. Damit hatten wir alle Daten sowie alle Blickwinkel und Ansichten der beiden Etagen jederzeit zur Hand. Das ist für die Planung extrem hilfreich gewesen.

Bevor wir uns aber an die Details wie Bodenbeläge, Farbauswahl, Möbel etc. machten, ging es um die Frage: Was ist uns wichtig im neuen Büro? Erstens sollte es möglichst funktional sein – mit Vertriebs- und Marketingbüro, Besprechungsraum und kleiner Küche. Zweitens war uns wichtig, dass sich unsere Kunden und solche, die es vielleicht einmal werden, hier wohl fühlen. Wir wollten einen Spagat zwischen stylisch und behaglich schaffen. Drittens sollte das Büro unsere Philosophie und Haltung unterstreichen. Dafür ist moderne Technik ebenso wichtig, wie gemütliche Sitzbereiche, in denen man sich ganz entspannt mit anderen unterhalten kann.

Diese Punkte galt es jetzt mit den vorhandenen (und neuen) Möbeln sowie den künftigen Räumlichkeiten in Einklang zu bringen. Was dabei immer hilft: Inspiration bei Pinterest und Co. Wir haben erste Ideen skizziert, verworfen, neu gedacht und schließlich ein finales Bild vom Büro auf Papier und im Kopf gezeichnet.

Roter Faden

Verbindendes Element in allen Räumen sollten die Akustikpaneele von WoodUpp werden. Die Panels erfüllen dabei zwei Funktionen: Zum einen sind sie schalldämmend und sorgen damit für eine bessere Raumakustik und zum anderen sind sie ein sehr ansprechendes Designelement. Wir sind schon länger Fan des Produkts, sodass WoodUpp im neuen Büro in jedem Fall verbaut werden sollte.

Lieferengpässe umgehen

Nachdem das Konzept für Möbel, WoodUpp und Technik stand, ging es an die Einkaufslisten. Für die Bodenauswahl haben wir uns sehr schnell für den praktischen Vinylboden von Parador entschieden. Dieser hat sich bereits als robuste und leicht zu verlegende Bodenvariante bei einem anderen Renovierungsprojekt bewiesen. Neben dem Boden standen Tischplatten (Sondergrößen), Tischbeine, Hochstühle, eine Kaffeebar und Küchenmöbel auf unserer Einkaufsliste.

Da in der damaligen Lage die Vorhersage von Lieferterminen schwierig war (vor allem Holz), mussten wir alles so schnell wie möglich bestellen. Das hatte zur Folge, dass einige Materialien wie z.B. der neue Boden mit insgesamt 700kg erst einmal zwischengelagert werden musste.

Akustikpaneele als verbindendes Element im gesamten Büro.

Mehr zum Thema WoodUpp gibt es auch in unserem Blog!



BÜRO (VERTRIEB) - VORHER



NEUER FUSSBODEN



BÜRO (VERTRIEB) - NACHHER



GEMÜTLICHE SITZECKE

Um Zeitverzögerungen zu vermeiden, war das aber unvermeidbar. So lagen zwischen Schlüsselübergabe vom neuen Büro und Schlüsselübergabe des alten Büros nur vier Wochen. Die Zeitschiene war also eng für Einkauf, Renovierung und Umzug.

Renovierung mit Zeitdruck

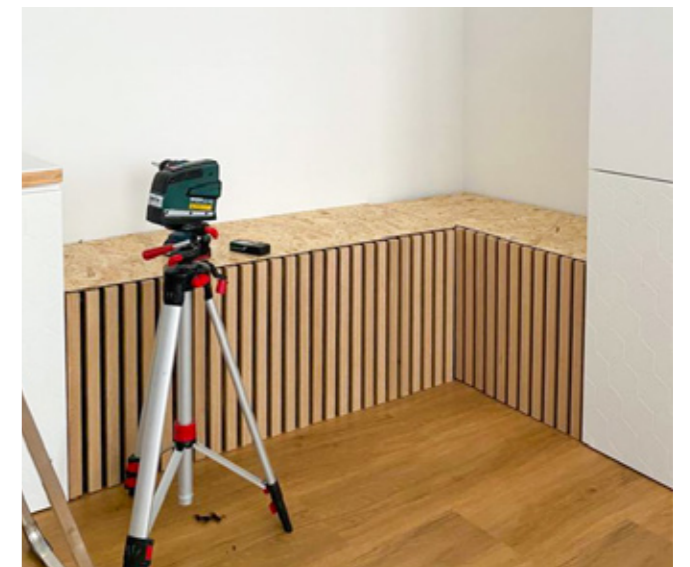
Für die Renovierungsarbeiten (alles in Eigenleistung) blieben uns letztlich drei Wochen – und die Zeit reizten wir bis zum letzten Tag aus. Vor allem das Entfernen des alten Teppichbodens war eine extrem schweißtreibende Arbeit. Zum Glück war der Teppichboden nur im oberen Stockwerk verlegt – in der unteren Etage, in der Küche und den WCs befand sich Fliesenboden, über den der Vinylboden einfach verlegt werden konnte.

Die WoodUpps kamen standardmäßig in 240x60 cm großen Paneelen bei uns an und mussten entsprechend zugeschnitten und angebracht werden. Wir entschieden uns passend zum Boden für klassische Eiche. Das harmonisiert vor allem im Zusammenspiel mit den Möbeln und Accessoires in Schwarz, Weiß und Blau sehr gut. Die Paneele setzen Akzente in unseren Arbeits- und Besprechungsbereichen, so zum Beispiel als Rückwand hinter der Couch oder als Sitzbank im Marketing-Büro.

Unterm Strich sind wir mehr als zufrieden mit dem Endergebnis – auch das Feedback unserer Kunden ist durchweg positiv. Wir freuen uns auf viele weitere Jahre hier in St. Johannis!



BÜRO (MARKETING) - VORHER



NEUE SITZECKE



BÜRO (MARKETING) - NACHHER

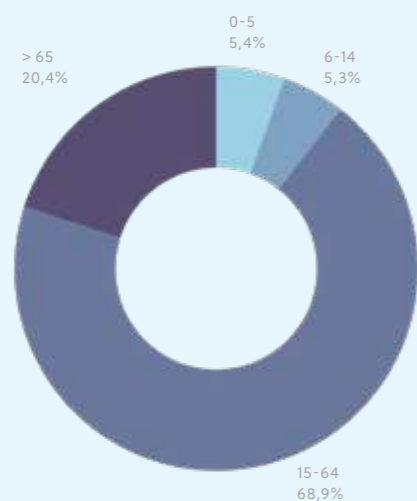
Stadtteilportrait

Wohnen in St. Johannis

St. Johannis gehört zu den beliebtesten Wohngebieten Nürnbergs! Dazu tragen die charmanten Altbauten mit ihren Innenhöfen und Vorgärten, die verträumten Hesperidengärten, die kleinen Cafés und angesagten Restaurants sicherlich ihren Teil bei – ebenso wie die kurzen Wege in die Nürnberger Altstadt. Nachdem wir unser neues Büro in St. Johannis bezogen haben, werfen wir in dieser Magazin-Ausgabe einen näheren Blick auf den Stadtteil.



VERTEILUNG EIN- UND ZWEIFAMILIENHÄUSER UND MEHRFAMILIENHÄUSER



ALTERSSTRUKTUR



90419
Nürnberg



8.039
Einwohner



DURCHSCHNITTLICHE MIETPREISE (MARKTNAVIGATOR IMMOBILIENSCOUT24)



Familienfreundliche Wohnlage | Charmante Jugendstilhäuser | Zitronenbäume im Hesperidengarten | St. Johannisfriedhof | Cocktail im Gelben Haus | Kaffee im Flametti | Joggen am Pegnitzgrund | Entspannen auf der Hallerwiese | Aperol Spritz beim Schnepperschütz | Johannis-Kirchweih | Wochenmarkt am Palmplatz

Referenzen

Gesucht, gefunden

In den letzten Monaten fanden wieder einige Notartermine bzw. Schlüsselübergaben statt. Von der 2-Zimmer-Mietwohnung bis zum Zweifamilienhaus waren ganz unterschiedliche Immobilien dabei. Hier ein kleiner Einblick in unsere Verkäufe und Vermietungen. Unsere aktuellen Immobilienangebote finden Sie online unter www.immonuernberg.de.



»Es macht Spaß, einem so kompetenten Makler über die Schulter zu schauen.«

MIETERIN,
2-ZIMMER-WOHNUNG
IN NÜRNBERG



»Es wurde ein sehr beeindruckendes Exposé erstellt.«

VERKÄUFER,
ZWEIFAMILIENHAUS
IN OBERASBACH



»Eine ehrliche Herzensempfehlung.«

VERKÄUFERIN
EIGENTUMSWOHNUNG
IN FÜRTH





Hähnchen-Tajine

One-Pot-Gericht aus der nordafrikanischen Küche

Was in Deutschland der Römertopf ist, ist in Marokko die Tajine. Das Gefäß aus Lehm dient der Zubereitung des gleichnamigen Schmorgerichts. Durch die Form und Beschaffenheit der Tajine werden Fleisch, Fisch und Co. schonend im eigenen Saft gegart. In der Tajine werden aber nicht nur herzhaftere Gerichte, sondern auch Süßspeisen oder die traditionellen Salzzitronen zubereitet. Serviert wird die Tajine direkt am Tisch – und das mit allerlei Beilagen wie Brot, Bulgur oder Couscous. Hier kommt eine mögliche Rezeptidee!



Die Tajine hat eine Runde Form mit einem spitz zulaufendem Deckel. Mittlerweile gibt es Tajines auch für den Herd.

Zutaten

600g Hähnchenbrustfilets
 2 Karotten
 1 Paprika
 1 Aubergine
 1 Zitrone
 2 Dosen Kichererbsen
 4-6 Cocktailtomaten
 2 Zwiebeln
 2 Knoblauchzehen
 400 ml passierte Tomaten
 200 ml Geflügelfond
 4 TL Harissa-Gewürzmischung
 1-2 kleine Chilischoten
 1 TL Kreuzkümmelsaat
 2 Kardamomkapseln
 3-4 Stängel Minze
 Olivenöl, Salz, Pfeffer

Zubereitung

Schritt 1: Gemüse vorbereiten: Karotten und Paprika halbieren und in Streifen schneiden. Aubergine in ca. 2 cm große Stücke würfeln. Zwiebeln achteln. Knoblauch und Chili in Scheiben schneiden. Tomaten

halbieren. Kichererbsen in einem Sieb abgießen und abtropfen lassen.

Schritt 2: Hähnchenbrust in mundgerechte Stücke zerteilen und mit Harissa-Gewürzmischung einreiben.

Schritt 3: Öl in der Tajine (oder einem anderen Schmortopf) erhitzen und Hähnchen anbraten. Anschließend herausnehmen.

Schritt 4: Erneut Öl sowie Zwiebeln, Knoblauch, Chili und Aubergine in den Schmortopf geben. Kurz anbraten. Kichererbsen, Hähnchen und Tomaten zugeben. Mit Kreuzkümmel und angebrühten Kardamomkapseln würzen. Passierte Tomaten und Geflügelfond zugeben.

Schritt 5: Bei geschlossenem Deckel ca. 20-25 Min. schmoren lassen. In den letzten 10 Min. die Paprika- und Karottenstreifen oben auflegen.

Schritt 6: Nach der Garzeit die Tajine mit Salz und Zitronensaft abschmecken und mit gehackter Minze garnieren. Guten Appetit!

Vegetarische Alternative: Einfach den Gemüseanteil erhöhen und z.B. um Süßkartoffeln ergänzen.

SCHWIERIGKEIT



KOCHZEIT

30 Min.

PERSONEN

3-4

VORBEREITUNG

15 Min.

Vorschau

Bis *bald!*

In der zweiten Jahreshälfte 2022 kommt der neue Mietenspiegel in Nürnberg heraus. Wie sich die Mieten verändern – und wie Vermieter überhaupt auf die richtige Miethöhe kommen, wird eines unserer großen Themen in der nächsten INPLACE-Ausgabe sein. Außerdem geht es um die Frage "Mit oder ohne Makler verkaufen?" Wir zeigen das Für und Wider auf.

Bis zur nächsten Ausgabe!

Ihr ImmoNürnberg-Team



Tippgeber werden

"Kennst du einen Guten?"

Ja, klar! Sei es für ein Hotel, einen Handwerker, Arzt oder auch einen Makler – nichts ist mehr wert als eine Empfehlung aus der Familie, von einem Freund, Bekannten oder Kollegen. Von jemandem, der bereits Erfahrungen gemacht hat und weiß, ob hinter einer schön gemachten Webseite und schicken Werbefotos auch etwas steckt.

Wenn Sie uns als Makler erlebt haben, wissen Sie, dass wir mit unserer Dienstleistung überzeugen – und das spiegeln auch die zahlreichen Top-Bewertungen anderer Kunden wider. Empfehlen Sie uns daher gerne guten Gewissens weiter, wenn jemand in Ihrem Umfeld eine Immobilie verkaufen oder vermieten möchte. Ihren **Tipp belohnen wir mit 15 % unserer Provision**. Tippgeber kann dabei jeder sein, außer der Eigentümer (Vertragspartner) selbst. Mehr unter www.immonuernberg.de

Schritt 1: Kontaktaufnahme

Ist der Eigentümer einverstanden, schicken Sie uns eine E-Mail mit seinen Kontaktdaten oder geben Sie ihm direkt unsere Telefonnummer bzw. E-Mail-Adresse.

Schritt 2: Maklerauftrag

Stimmt die Chemie und der Eigentümer beauftragt uns mit dem Verkauf, beginnen wir mit der Vermarktung seiner Immobilie.

Schritt 3: Verkauf

Sobald ein Käufer gefunden ist und der Notartermin erfolgreich war, erhalten Sie Ihre Tippgeber-Prämie.



ANDREAS MESCHÜTZ, VERTRIEB |
GESCHÄFTSFÜHRER IMMONÜRNBERG

MITGLIED IM



PARTNER VON



TOP BEWERTETER IMMOBILIENMAKLER



Herausgeber

ImmoNürnberg Immobilienvertrieb GmbH
Lindengasse 3
90419 Nürnberg
Tel.: 0911 / 517 999 00
E-Mail: kontakt@immonuernberg.de
www.immonuernberg.de

Konzept / Redaktion / Grafik / Inhaltlich Verantwortlich

Tina Ebermann
Geschäftsführerin ImmoNürnberg

Druck

WIRmachenDRUCK GmbH
Mühlbachstraße 7
71522 Backnang

Veröffentlichung: 01/2022

Erscheinungsweise: halbjährlich

Auflage: 250 + Online-Ausgabe

Bildnachweise:

ImmoNürnberg, Fotos: David Rasche
Bilddatenbanken: freepik.com, shutterstock.com

