



BINDL
Immobilien

Mitglied im:



BINDL-IMMOBILIEN.de

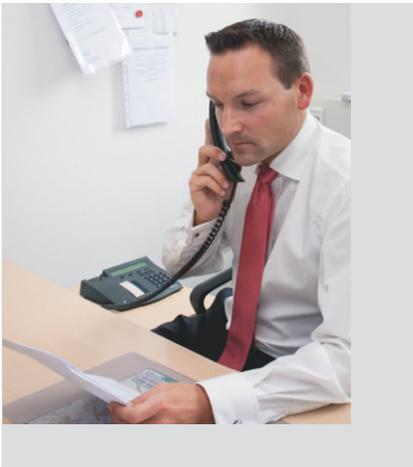
kompetent, erfahren, zuverlässig
in der 2. Generation





BINDL
Immobilien

Das BINDL-TEAM:



Tobias Bindl

Inhaber
Immobilienkaufmann (IHK)
Kaufmann der Grundstück- und
Wohnungswirtschaft (IHK)



Helene Bindl

Firmengründerin
Bankkauffrau (IHK)



Ludwig Bindl

Firmengründer
Immobilienmakler
u. REFA-Techniker



Rita Siewert

Innenarchitektin



Wir starten für Sie
auf dem Immobilienmarkt
durch.

Bindl-Immobilien mit fünf Sternen

zum Top-Immobilienmakler vom
Fokus-Spezial Immobilienatlas 2017 ausgezeichnet



Weilheim – „wir sind sehr stolz auf diese Auszeichnung“, so Tobias Bindl der das Familienunternehmen BINDL-IMMOBILIEN übernommen hat. Das Magazin Focus-Spezial hatte in Zusammenarbeit mit der Marktforschung "statista" eine Liste der 1000 besten Immobilienmakler Deutschlands erstellt. Bei der Auswertung der von den Kunden bei "Immobilien Scout 24" abgegebenen Empfehlungen bekam BINDL-IMMOBILIEN mit fünf Sternen die beste Wertung.

Eine von Burkhard Graßmann, dem Geschäftsführer der "Burda-News GmbH", unterzeichnete Urkunde dokumentiert - neben der Veröffentlichung in der Immobilienzeitschrift - den Erfolg.

Käufer wie Verkäufer gleichermaßen suchen für die Abwicklung eines Immobiliengeschäftes einen fairen Vermittler und professionellen Ratgeber.

Für viele Kunden ist der Kauf bzw. Verkauf eines Hauses, einer Wohnung oder eines Grundstückes eine einmalige Sache, bei der sich zahlreiche Fragen auftun. Diese umfassend zu beantworten, mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und das Geschäft zur Zufriedenheit aller Beteiligten abzuwickeln – dies alles leistet Ihr BINDL-IMMOBILIEN TEAM.

BINDL-IMMOBILIEN

Röntgenstraße 19-21
82362 Weilheim
Tel.: 0881 / 40 664
Fax: 0881 / 417 650
info@bindl-immobilien.de
www.bindl-immobilien.de

Öffnungszeiten
Mo.-Fr. 9-13, 14-18 Uhr
Sa. nach Vereinbarung



Das Team von Bindl-Immobilien: (von links) Helene Bindl, Tobias Bindl, Ludwig Bindl und Rita Siewert.



BINDL-IMMOBILIEN:

Ihr Immobilienunternehmen mit Bodenhaftung

Das bankenunabhängige Immobilienunternehmen im Oberland



Bindl Immobilien ist seit 1994 einer der führenden Immobilienexperten im Pfaffenwinkel.

Unser Schwerpunkt liegt auf dem Verkauf von Häusern, Wohnungen, Gewerbeobjekten und Grundstücken rund um Weilheim und von München über Starnberg, Penzberg, Murnau, Landsberg und Schongau bis nach Garmisch-Partenkirchen.

Tobias-Andreas Bindl führt das Unternehmen in zweiter Generation. Die Erfahrung lebt damit ebenso weiter wie die persönliche Bindung zu unseren Kunden im Fünfseenland. Hier stützen wir uns auf ein gewachsenes Netzwerk von Kooperationspartnern. Damit können wir umfassende Dienstleistungen rund um die Immobilie bieten. Als Familienbetrieb sind wir unabhängig von Banken und können entsprechend objektiv beraten.

Makler ist keine geschützte Berufsbezeichnung. Umso mehr Wert legen wir auf eine fundierte Immobilienfachausbildung von der Geschäftsleitung bis zu den Mitarbeitern. Individuelle Betreuung und Fachkompetenz gehören für uns untrennbar zusammen. Das hat sich bei den Kunden und Referenzmedien herumgesprochen: Mehrmals in ununterbrochener Folge zeichnete uns Bellevue, die größte Immobilienzeitschrift Europas, als "Best Property Agent" aus. Damit zählen wir zu den 100 besten Immobilienbetrieben. Außerdem sind wir Premiumpartner von Immobilienscout24 und Platin Partner von Immowelt.

Fokus Money hat uns in 2014 und auch in 2017 mit dem Titel "TOP Makler" ausgezeichnet.

Bindl-Immobilien ist alteingesessen, bankenunabhängig und stets **verBINDlich**. Machen Sie die Probe aufs Exempel und Sie werden feststellen: Wir haben den richtigen Riecher.



Weilheim, Marienplatz

Tobias Bindl

Tobias Bindl

Das Bindl-Team: Immobilienexperte mit Herz und Verstand

1994 gründeten die Eltern von Tobias Bindl, Ludwig und Helene Bindl, ihr Immobilienunternehmen in ihrem Privathaus in Weilheim. Die Makler nach § 34c GewO machten sich im Pfaffenwinkel rasch einen Namen mit dem Verkauf, Kauf, Vermietung von privaten ebenso wie gewerblichen Objekten. Ihre Bankenunabhängigkeit machte sie von vornherein zu verlässlichen Partnern, deren objektive Beratung man bis heute schätzt. Zwei Jahre später war der Kundenstamm so gewachsen, dass das Ehepaar Geschäftsräume im Mercedes-Center Weilheim bezog. Die gute Kundenbetreuung ließ die Immobilienspezialisten eine Datei aufbauen, deren Wert sich nicht in Zahlen und Fakten bemisst, sondern in einem persönlichen Verhältnis zu Menschen.

Tobias-Andreas Bindl, Immobilienkaufmann (IHK) trat 2009 ins Unternehmen ein und übernahm 2016 die Geschäftsleitung. Mit weiteren Immobilienfachkräften knüpft er an die elterlichen Werte an und führt das Immobilienunternehmen in die Zukunft. Persönlichkeit, Einfühlungsvermögen und Herzlichkeit gehören ebenso zu den Kernwerten wie Fachkompetenz, Marktkenntnis und Seriosität.

Die wertvollste Ressource in einer sich ständig schneller drehenden Welt, ist die Zeit. Und die nehmen wir uns seit jeher für unsere Kunden. Durch unsere langjährige Tätigkeit kennen wir den Immobilienmarkt zwischen München und Garmisch-Partenkirchen hervorragend. Wir haben außerdem ein dichtes Netz von Dienstleistern und Kooperationspartnern geknüpft. Beste Verbindungen zu Handwerkern aller Gewerke, Fachanwälten und zuständigen Behörden verkürzen und erleichtern Ihnen so manchen Weg.

Wir sind langjähriges Mitglied im Immobilienverband Süd (IVD), sodass unsere Kunden rasch über aktuelle Änderungen im Immobilien- und Mietrecht informiert sind. IVD-Mitglieder müssen eine umfassende immobilien-wirtschaftliche Ausbildung vorweisen. Geprüft wird Fachkunde, Versicherungspolice, Gewerbeanmeldung und Maklererlaubnis nach § 34c. Sie sind außerdem gehalten, sich in Seminaren und Kursen regelmäßig weiterzubilden.

Nicht der schnelle Euro ist also die Devise, sondern die Zufriedenheit unserer Kunden. Das **verBINDL**t uns auf besondere Weise mit Ihnen.



Unsere BINDL-IMMOBILIEN Leistungsgarantie für Sie

Stressfrei und erfolgreich zum Immobilienverkauf

Von der Immobilienbewertung bis zur passgenauen Vermarktung, vom Notartermin bis zum Entrümpeln des Objekts. Bei allen Alleinaufträgen begleiten wir den Verkauf Ihrer Immobilie von Anfang an. Stressfrei und erfolgreich – garantiert!

Diese Leistungen erwarten Sie bei BINDL-IMMOBILIEN aus Weilheim:

1. Immobilienbewertung

- ✓ Erstellung einer Verkehrswertermittlung
- ✓ Analyse konkurrierender Immobilienangebote
- ✓ Analyse des Immobilienmarktes
- ✓ Analyse Ihrer Verkaufschancen

2. Unterlagen-Recherche

- ✓ Vervollständigen Ihrer Objektunterlagen
- ✓ Anforderung des aktuellen Grundbuchauszuges
- ✓ Prüfung von Abrechnungen und vorhandenen Löschungsunterlagen
- ✓ Sichtung der Protokolle von Eigentümersammlungen und Mietverträgen
- ✓ Organisation eines gültigen Energieausweises (kostenpflichtig)

3. Werbung / Vorbereitung zum Marketing

- ✓ Aufnahme professioneller Fotos
- ✓ Analyse des Umfeldes (Lage, Nachbarschaft, Stadtentwicklung)
- ✓ Erstellung individueller Werbetexte
- ✓ Erstellung neuer Grundrisse (mit Möblierungsbeispiel)
- ✓ Erstellung eines Verkaufs-Exposés (auch online)
- ✓ Gestaltung individueller Handzettel für die Nachbarschaft
- ✓ Entwurf einer Marketingstrategie



4. Immobilienmarketing

- ✓ Onlineanzeigen: Immobilienscout24, IVD24.de, Homepage, MM, Facebook, Instagram
- ✓ Zeitungsannoncen: MM, TZ, Süddeutsche, Kreisbote
- ✓ Schaufensterwerbungen, z.B.: Deutsche Bank AG + 3 weitere Schaukästen
- ✓ Online-Exposé unter www.immobilienscout24.de und www.bindl-immobilien.de
- ✓ Verteilung von Handzetteln in der Nachbarschaft
- ✓ Durchführung von Open-House-Besichtigungen
- ✓ Verkauf ggf. im Bieterverfahren

5. Besichtigungs-Service

- ✓ Einrichtung von Innenräumen für den Verkauf
- ✓ Reparaturen und Hinweise zur Beseitigung von Baumängeln
- ✓ Vereinbarung von Terminen (Besichtigungen und Besprechungen)
- ✓ VIP-Suchaufträge
- ✓ Regelmäßige Rückmeldungen an Sie (Mail, Fax, Telefon)

6. Verkaufsverhandlungen

- ✓ Verhandlung des Verkaufspreises mit dem Käufer
- ✓ Bonitätsprüfung
- ✓ Beratung durch unsere Finanzexperten
- ✓ Beurkundungs- und Notarservice

7. Nachbereitung des Immobilienverkaufs

- ✓ Erstellung eines Übergabeprotokolls
- ✓ Übergabe von Schlüssel und Objekt an den Käufer
- ✓ Zusammenstellung aller Verkaufsunterlagen
- ✓ Empfehlung von Kontakten zu Dienstleistern in der Region
- ✓ Suchservice für neue Immobilie
- ✓ Umbau- und Modernisierungsservice

- Geprüft und zertifiziert durch den Immobilienverband Deutschland (IVD)



BINDL
Immobilien



VERKAUF

Darf's ein bisschen mehr sein für Ihre Immobilie?

Unser Ziel ist es, Ihre Immobilie zum bestmöglichen, realistischen Preis an den Mann oder die Frau zu bringen. Dabei hilft unsere Kenntnis des regionalen Marktes ebenso wie unsere umfassende Kundendatei. Die fachkundige Einwertung durch unsere Immobilienexperten erspart Ihnen ein teures Gutachten. Dank unseres Netzwerkes von Kooperationspartnern können wir Ihnen zudem ein breites Spektrum von Dienstleistungen rund um die Immobilie vermitteln, von der Entrümpelung und Gartenpflege bis zum Dachdecker oder Maler.

In Betreuungsverfahren arbeiten wir eng mit den entsprechenden Gerichten, Institutionen sowie Einrichtungen zusammen. Wir verkaufen die Immobilie, bevor es zu einer Zwangsversteigerung kommt. Dadurch können wir in aller Regel einen deutlich höheren Preis für unsere Kunden erzielen.

Um Ihre Immobilie zu bewerben, setzen wir das ganze Instrumentarium klassischer und neuer Medien von der Printanzeige über eigene Schaukästen bis hin zu Internet Portalen wie Facebook ein. Wir organisieren die individuellen Einzelbesichtigungstermine mit den Interessenten, führen die Verkaufsverhandlungen und begleiten Sie bis zum notariellen Kaufvertrag. Auch nach dem erfolgten Abschluss bleiben wir gerne weiter persönlicher Ansprechpartner. Sie erzielen so den besten Preis für Ihre Immobilie und haben dabei den geringstmöglichen Aufwand. Sprechen Sie uns völlig **unverBINDlich** an !

Die Bindl-Immobilien -

Verkaufsgarantie

Inhaber Tobias-Andreas Bindl beantwortet die wichtigsten Fragen zu der Verkaufsgarantie.

Was genau ist die Verkaufsgarantie?

Das Unternehmen BINDL-IMMOBILIEN verpflichtet sich mit der Verkaufsgarantie dem Eigentümer gegenüber, seine Immobilie zu einem realistischen Marktpreis und einer angemessenen Zeitspanne zu verkaufen.

Sollten wir als Unternehmen diesen Preis trotz marktgerechter Bedingungen nicht erzielen oder die vereinbarte Zeitspanne überschreiten, leisten wir dem Eigentümer eine Garantiezahlung.

Wie legen Sie den marktgerechten Preis der Immobilien fest?

Der marktgerechte Preis wird von unseren erfahrenen Immobilien-Experten gemeinsam mit dem Eigentümer der Immobilie - teilweise auch mit Hilfe von erfahrenen Architekten und Gutachtern - professionell ermittelt und anschließend vertraglich fixiert.

Wie hoch ist die Garantiesumme für den Eigentümer der Immobilie?

Wir zahlen dem Eigentümer der Immobilie garantiert mind. 1.000,- EUR, wenn wir seine Immobilie nicht zu dem ermittelten Preis oder in der vereinbarten Zeitspanne verkaufen.

Für welche Objekte ist eine Verkaufsgarantie geeignet?

Grundsätzlich bieten wir die Verkaufsgarantie für alle gängigen Immobilienarten -also für Häuser, Wohnungen sowie Grundstücke – Freizeit und Kapitalanlageimmobilien- an, bei denen eine Wertermittlung konkret durchgeführt werden kann bzw. die zu einem marktüblichen Preis verkauft werden sollen.

Ausgenommen hierbei sind natürlich nur Liebhaberobjekte mit entsprechenden Liebhaberpreisen.

Für wen ist die Verkaufsgarantie gedacht?

Die Leistungsgarantie richtet sich an alle Eigentümer, die über uns Ihre Immobilie verkaufen. Diese Garantie ist ein Maßnahmenpaket, das dem Kunden unsere Aktivitäten aufzeigt. Der Kunde kann dadurch sehen, dass wir die modernsten Vertriebs- und Marketingmethoden für seine Immobilie anwenden. Mit dieser Garantie erhält er zudem die Möglichkeit, unsere Leistungen mit denen von anderen Maklerunternehmen zu vergleichen. Die Verkaufsgarantie ist aber auch für jene Eigentümer gedacht, die eine besondere Sicherheit benötigen - zum Beispiel wenn eine Hausverwaltung einen Eigentümer oder ein Anwalt eine Erbgemeinschaft vertritt oder wenn ein Eigentümer zu einem ganz bestimmten Zeitpunkt das Geld aus dem Verkauf benötigt.

Welche Bedingungen sind mit der Verkaufsgarantie verknüpft?

Die Verkaufsgarantie ist mit einem marktüblichen Makleralleinauftrag verbunden und wird explizit zwischen dem Makler und dem Auftraggeber vereinbart.

Haben Sie noch Fragen? Dann rufen Sie uns bitte an unter 0881-40664.



KAUF

Wer Immobilien sucht, findet uns

Bindl Immobilien ist schon in der zweiten Generation der bankenunabhängige Immobilienexperte im Oberland von Weilheim bis Murnau, von Penzberg bis Garmisch-Partenkirchen und Landsberg nach Schongau. Mit unserer Kenntnis von Region und Markt finden wir die für Sie passende Immobilie. Dabei hilft nicht zuletzt unsere hervorragend gepflegte Kundenkartei, denn die besten Objekte werden oft nicht öffentlich beworben. Nutzen Sie unsere Kontakte, unser Fingerspitzengefühl und unsere Fachkompetenz.

- Besprechung und objektive Beratung zu Ihrer Objektsuche
- Information über aktuelle Marktlage und Angebote
- Objektsuche nach Ihren Anforderungen
- Aufnahme in Kundenkartei als vorgemerakter Kunde
- Auf Wunsch vermitteln wir Ihnen Finanzierungspartner

Weilheim, Marienplatz



Die Bindl-Immobilien -

Verkaufs-Strategie



Jeder Mensch sucht anders, ob gemütlich in der Zeitung am Frühstückstisch, Sonntags bei einem Spaziergang durch die Stadt oder im Internet.

Um all diese Interessenten zu erreichen bewerben wir die Objekte in verschiedensten Medien:

- regionalen- und überregionalen Printmedien
- mit gut sichtbaren Werbetafeln
- Eigene Website: www.bindl-immobilien.de mit vielen hilfreichen Funktionen:
 - mit aussagekräftigen Bildern
 - Diashow
 - detaillierter Grundriss
 - Umgebungskarte
 - Merkliste
- immobilienscout24.de
- IVD 24.de
- immonet.de
- immobilien.de
- bellevue.de
- facebook.de
- in attraktiven Schaukästen Weilheim hier ein Auszug:

Weilheim:
Mercedes-Center



Weilheim:
Cavalieregasse



Weilheim:
Pöltnerstraße



Ein Überblick über die Energieausweis Pflicht

Wann besteht die Pflicht, einen Energieausweis vorzuweisen?

Immobilien Eigentümer, die ihre Immobilie ganz oder teilweise verkaufen, vermieten, verpachten oder verleasen möchten, müssen potentiellen Interessenten spätestens bei der Besichtigung einen gültigen Energieausweis vorweisen oder gut sichtbar aushängen. Zusätzlich müssen bereits beim Inserieren der Immobilie (oder eines Teiles davon) zentrale Daten aus dem Energieausweis angegeben werden. Ohne diese Angaben droht ein Bußgeld von bis zu 15.000 €.

Nach Abschluss eines Kaufvertrages muss der Ausweis (oder eine Kopie) an den neuen Eigentümer übergeben werden.

Formal ist es also völlig ausreichend, pro Gebäude nur ein Energieausweisoriginal ausstellen zu lassen und davon, je nach Bedarf, Kopien anzufertigen.

Diese Pflicht zur Vorlage eines Energieausweises ist in der Energieeinsparverordnung (EnEV 2014 §16 Abs. 2) verbindlich geregelt.

Ausnahmen von der Energieausweis Pflicht

Ausgenommen von der o.g. Pflicht zur Vorlage eines Energieausweises sind kleine Gebäude unter 50m² Nutzfläche und Baudenkmäler.

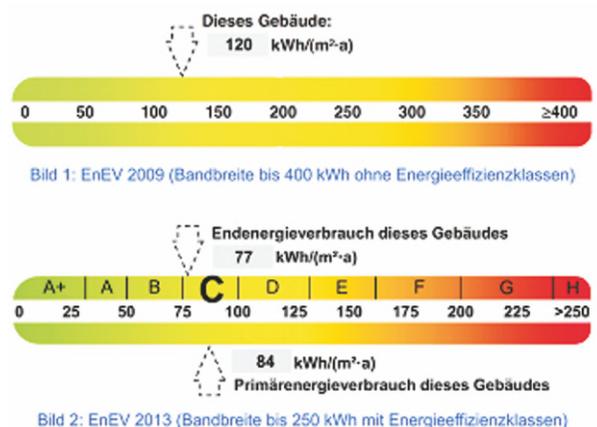
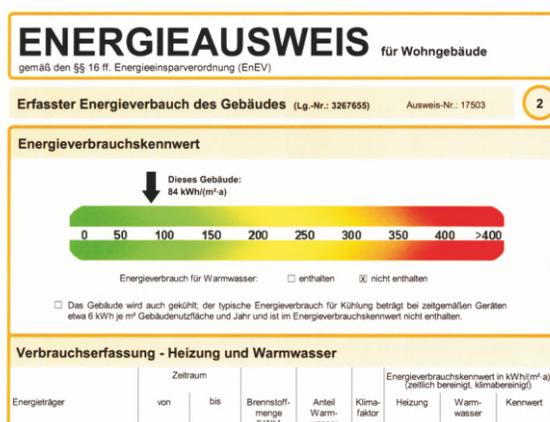
Falls Sie sich nicht sicher sind, ob Ihre Immobilie von der Ausweispflicht befreit ist oder nicht, können Sie uns gern danach fragen.

Bußgelder bei Verletzung der Pflicht

Wird bei Verkauf und Neuvermietung kein gültiger Energieausweis vorgelegt oder fehlen im Inserat Angaben aus dem Energieausweis, drohen Bußgelder bis zu 15.000 Euro. Dies ist allerdings eine theoretische Angabe. Unseres Wissens nach wurde bislang in keinem Fall ein Bußgeld in dieser Höhe verhängt.

(Fast) immer nur ein Ausweis

Ein Energiepass kann (fast) immer nur für das gesamte Gebäude ausgestellt werden. Dabei ist es völlig unerheblich, ob in dem betreffenden Haus verschiedene Eigentumsverhältnisse (z.B. Eigentumswohnungen) existieren. Eine Ausnahme hiervon gibt es nur bei gemischt genutzten Gebäuden mit sowohl Wohn- als auch Nichtwohnnutzung, z.B. Wohn- und Geschäftshäuser. Hier müssen in der Regel separate Energieausweise für Wohn- und Gewerbeteil ausgestellt werden. Aber auch hier gibt es wieder Ausnahmen von der Regel, wenn z.B. eine der beiden Nutzungsarten stark überwiegt oder die Nutzung des Gewerbetells sehr wohnähnlich ist, wie im Falle von Büros.



Ihr Immobilienexperte

nimmt Ihnen alles ab



VERMIETUNG

Das Team von Bindl-Immobilien unterstützt Sie in allen Phasen, abwicklungstechnischen Prozessen und rechtlichen Formalien der Vermietung. Wir nehmen kostenlos eine neutrale Bewertung Ihrer Immobilie vor, sorgen für die multimediale Werbung ebenso wie für die Suche solventer, verantwortungsvoller Mieter, erstellen den Mietvertrag und begleiten Sie bis zur Übergabe von Haus, Eigentumswohnung oder Gewerbeobjekt. So sind alle Weichen für ein beiderseitig zufriedenstellendes Mietverhältnis auf Dauer gesichert. Ein Anruf bei uns ist völlig **unverBINDlich!**



Jeder Mensch sucht anders! Viele zu erreichen ist unser Ziel

Bindl-Immobilien
Vermietung & Verkauf



BINDL
Immobilien

Telefon: 0881/40664



WERBETAFEL



PRINT

INTERNET



**ÜBERARBEITETE
GRUNDRISS**

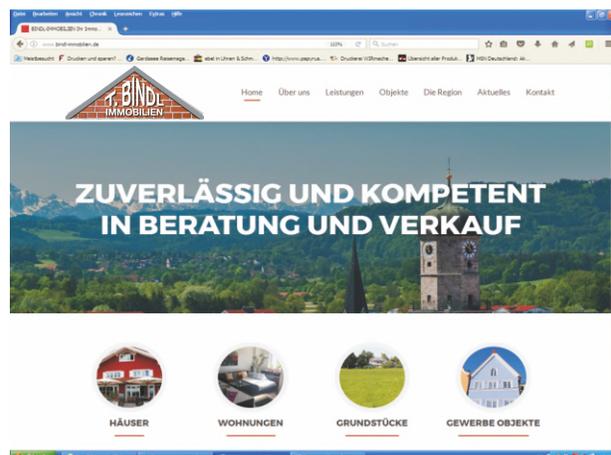
SCHAUKÄSTEN

EIGENE WEBSITE

**Weilheim:
Mercedes-Center**



www.bindl-immobilien.de



Bindl-Immobilien:

Gründe die für uns sprechen

Die Bewertungskriterien für die Aufnahme in den Kreis der:

Die Fachzeitschrift Bellevue, Europas größte Immobilienzeitschrift hat uns unter einigen tausend Mitbewerbern unter die besten 100 Immobilienbetriebe gewählt.

Darauf sind wir sehr stolz!

BEST PROPERTY AGENTS SIND:

- Seriösität,
- Marktkenntnis,
- Erfahrung,
- Angebotsvielfalt,
- und vor allem Service.

Käufer wie Verkäufer gleichermaßen suchen für die Abwicklung eines Immobiliengeschäftes einen fairen Vermittler und professionellen Ratgeber.

Für viele Kunden ist der Kauf eines Hauses, einer Wohnung oder eines Grundstücks eine einmalige Sache, bei der sich zahlreiche Fragen auftun. Diese umfassend zu beantworten, mit Rat und Tat zur Seite zu stehen und das Geschäft zur Zufriedenheit aller Beteiligten abzuwickeln, das muss ein Best Property Agent im Sinne dieses Qualitätssiegels leisten

und dies leistet Ihr **BINDL-IMMOBILIEN TEAM**

gerne für Sie.



Mitglied im:



Wir sind Mitglied beim IVD (Immobilienverband Deutschland) um Ihnen, als unseren Kunden, stets die aktuellsten Änderungen im Mietrecht sowie Fragen rund um die Immobilie weiterzugeben, bzw. beantworten zu können.

Zehn Merkmale seriöser Makler

IVD-Checkliste

Das Berufsbild des Immobilienmaklers ist sehr komplex geworden. Schon längst beschränken sich Makler nicht mehr ausschließlich auf das einfache Nachweisen von Immobilien. Sie begutachten Grundstücke und Gebäude, erstellen Marktanalysen, prüfen Objektunterlagen, analysieren bestehende Mietverträge, geben wertvolle Hinweise zum Kaufvertragsrecht und helfen, die passende Finanzierung zu finden. Dennoch gibt es für das Berufsbild des Immobilienmaklers in Deutschland nach wie vor nur geringe gesetzliche Voraussetzungen, die Bezeichnung „Makler“ ist nicht geschützt. Das macht es für den Laien oft schwer, seriöse, gut qualifizierte Dienstleister von „schwarzen Schafen“ zu unterscheiden. Der Immobilienverband IVD hat eine Checkliste zusammengestellt, die dabei hilft, einen kompetenten Makler zu erkennen.

1. Marktkenntnis:

Professionelle Immobilienmakler kennen ihren Markt. Sie informieren über Preise, Mieten und Marktentwicklungen. Sie stehen bereits im Vorfeld mit Sachkenntnis bei der Bewertung der Immobilie zur Verfügung. Sie kennen Angebot und Nachfrage des jeweiligen Immobiliensegments und betreuen Käufer und Verkäufer mit transparenten Informationen rund um das Grundstücksgeschäft.

2. Referenzen:

Kompetente Makler verfügen über eine umfassende Ausbildung und über mehrjährige praktische Erfahrung. Jeder professionell arbeitende Makler wird daher Referenzen seiner bisherigen Tätigkeit vorweisen können – also auf erfolgreich

vermittelte Objekte und zufriedene Kunden verweisen können. Um herauszufinden, wie die bisherigen Kunden des Maklers dessen Leistungen beurteilen, kann sich der neue Kunde in Absprache (Datenschutz) deren Adresse geben lassen und sich bei diesen erkundigen.

3. Beratung ohne Zeitdruck:

Ein seriöser Makler ist bereit, sich für das Anliegen seiner Kunden Zeit zu nehmen und sie nicht nur mit einigen Adressen abzuspeisen. Er wird niemals auf einen Vertragsabschluss unter Zeitdruck hinarbeiten, sondern dem Kunden eine ausführliche Prüfung des Angebots gestatten. Ein Alarmsignal für Kunden sind Behauptungen des Maklers, der richtige Käufer oder Verkäufer sei schon in der Kartei und der erfolg-

- Marktkenntnis
- Referenzen
- Beratung ohne Zeitdruck
- Individuelle Beratung
- Realistische Beratung
- Haftpflicht
- Problembewusste Beratung
- Planvolle Vorgehensweise
- Kundenpflege
- Mitgliedschaft im Fachverband

reiche Verkauf nur noch Formsache. Gegen die Einbeziehung externer Hilfe, beispielsweise eines Sachverständigen oder Rechtsanwalts, wird ein seriöser Makler nichts einwenden. Zudem wird er niemals eine Immobilie ohne Besichtigungstermin vermitteln.

Fortsetzung ►►

»kompetent – erfahren – zuverlässig«

Fortsetzung ►►



4. Individuelle Beratung:

Ein professionell arbeitender Makler spricht mit dem Kunden intensiv über dessen persönliche Wünsche und Bedürfnisse sowie seine wirtschaftliche Situation, ehe er einen ersten Vorschlag macht. Er wird alle Einwände des Kunden ernst nehmen und ihn von sich aus vor Risiken warnen. Auf keinen Fall wird er Vorauszahlungen verlangen.

5. Realistische Beratung:

Seriöse Makler kennen den marktgerechten Preis für eine Immobilie und können ihn auch begründen. Sie warnen Kunden davor, ihr Haus oder ihre Immobilie zu teuer anzubieten. Denn wenn Kunden ihre Immobilie zu einem unrealistisch teuren Preis inserieren, wird diese schnell zu einem Ladenhüter. Um die Immobilie später überhaupt noch verkaufen zu können, muss dann der Preis oft noch deutlich unter den gesenkt werden, der zu Anfang realistischweise hätte gefordert werden können.

6. Haftpflicht:

Der Makler sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgeschlossen haben. Auch qualifizierte Makler sind nicht vor Fehlern gefeit. Im Ernstfall kann etwas so Simples wie ein übersehener Zahlendreher finanzielle Folgen erheblichen Ausmaßes haben. Professio-

nelle Makler sichern daher sich und damit ihre Kunden vor möglichen Schäden aufgrund einer Panne, eines Irrtums oder eines Versehens ab. Die im IVD organisierten Makler sind verpflichtet, eine solche Versicherung abzuschließen.

7. Problembewusste Beratung:

Ein seriöser Immobilienmakler ist ein Berater, der niemandem vorgaukelt, ein Kauf- oder Verkaufswunsch sei schnell und einfach zu erfüllen. Er wird genauestens prüfen, wo eventuell Probleme bestehen oder auftauchen könnten und wird bei deren Lösung helfen. So verbergen sich beispielsweise bei Eigentumswohnungen in Teilungserklärungen oder Sondernutzungsrechten mitunter komplizierte Sachverhalte.

8. Planvolle Vorgehensweise:

Wer eine Immobilie verkaufen oder kaufen will, sollte sich genau beschreiben lassen, wie der Makler vorgehen gedenkt und welche Aktivitäten er im Detail plant. Ein guter Makler ist in der Lage, ein genaues Bild der Marktlage zu geben. Er wird seine Aufgabe, die in Frage kommenden Zeiträume für die Abwicklung aller Formalitäten und den voraussichtlichen Aufwand klar benennen.

9. Kundenpflege:

Ein professioneller Makler behandelt seinen Kunden auch nach dem erfolgreichen Abschluss des Kauf- oder Mietvertrages als Kunden und verschwindet nach der Zahlung der Provision nicht sofort von der Bildfläche. Vielmehr wird er auch danach noch bei eventuell auftretenden Problemen helfen.

10. Mitgliedschaft im Fachverband:

Ein wichtiger Qualitätsnachweis für Makler ist die Mitgliedschaft in einem Berufsverband wie dem Immobilienverband IVD. Der IVD verpflichtet seine Mitglieder, regelmäßig Schulungen und Seminare zu besuchen, um auf dem aktuellen Wissensstand rund um die Immobilie zu sein. Jedes Verbandsmitglied muss eine umfassende Aufnahmeprüfung bestehen, in der das notwendige immobilienwirtschaftliche Wissen überprüft wird. Der Kunde sollte keine Scheu davor haben, den Makler nach seiner Aus- und Weiterbildung zu fragen. Seriöse Makler geben darüber bereitwillig Auskunft. IVD-Mitglieder müssen zudem den Nachweis über den Abschluss einer Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung erbringen.



BINDL
Immobilien

... Ihr Banken unabhängiger Immobilienexperte

BINDL-IMMOBILIEN: KONTAKT



BINDL-IMMOBILIEN

Röntgenstr. 19 – 21
im Mercedes Pavillon
Eingang Heseloher Straße
82362 Weilheim

Tel.: 0881 / 40 664
Fax.: 0881 / 417 650

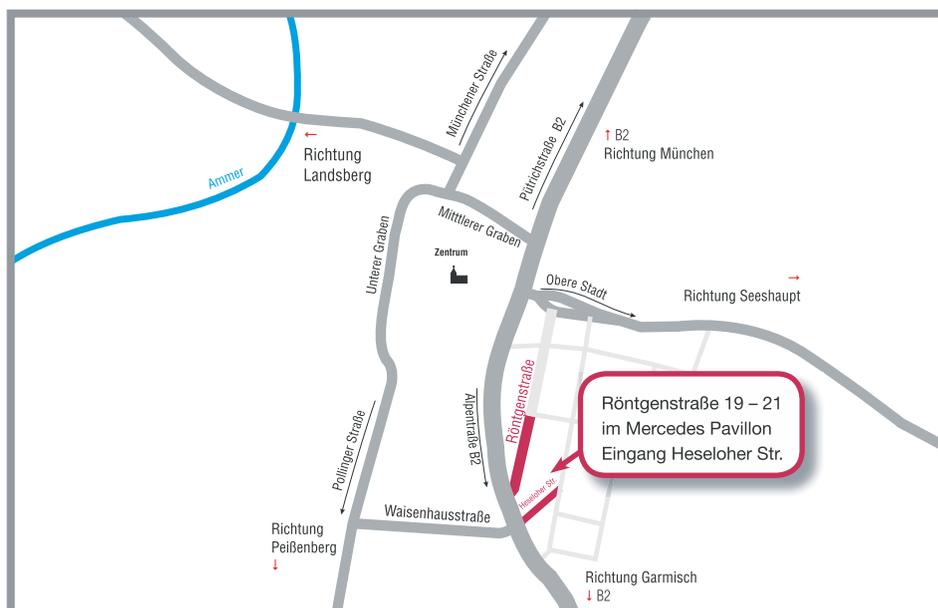
info@bindl-immobilien.de
www.bindl-immobilien.de



Öffnungszeiten:

Montag – Freitag 09.00 – 13.00 Uhr
14.00 – 18.00 Uhr

Samstags: nach vereinbarung
Tel.: 0881 / 40 664



Unser Ziel: Verkauf Ihrer Immobilie zum bestmöglichen Preis

Haus:



Grundstück:





BINDL

Immobilien

Mitglied im:



BINDL
Immobilien

30 JAHRE
Immobilienkompetenz

Sie möchten Ihre Immobilie verkaufen?

Wir **suchen** für ca. **2000**
vorgemerkte Kunden mit aus-
gezeichneter Bonität zum Kauf:

- Häuser
- Grundstücke
- Gewerbegrundstücke
- Wohnungen

Sprechen Sie uns unverbindlich
an, wir beraten Sie gerne.

Kostenfreie Immobilienbewertung

Tel. 0881 - 40 664 · www.bindl-immobilien.de
Röntgenstr. 19-21 · 82362 Weilheim