




diebodenseemakler.de



*Unser neues Büro in Lindau finden Sie
im Langenweg 41 - 88131 Lindau*



**Wir begleiten Sie
beim Erwerb oder Verkauf
Ihrer Immobilie
von Anfang an!**

Für unsere Projektentwicklung
suchen wir zusätzlich Grundstücke und Abrissimmobilien
jeder Art und Größe!

Unsere Leistungen im Überblick

Professionelle Vermittlung von Wohnungen, Häusern, Gewerbeobjekten und Baugrundstücken in der gesamten Bodenseeregion

Mit dieser Zielsetzung stehen wir unseren Kunden am Markt zur Seite und sind der richtige Partner rund um Ihre Immobilienfragen. Durch unsere Erfahrung und unser Bewertungsverfahren für Immobilien, sind wir in der Lage, innerhalb kürzester Zeit den exakten Wert einer Immobilie zu bestimmen. Fordern Sie uns ruhig und profitieren Sie von unserer mehrjährigen Erfahrung am Bodensee. Die beste Grundlage ist: wir gehen mit Ihrer Immobilie und dem richtigen Preis an den Markt.

Immobilienbewertung

Wir übernehmen eine ausführliche Bestandsaufnahme unter Berücksichtigung aller relevanten Kennzahlen, wie die Marktsituation, die Erstellungskosten, die Sonderausstattungen und speziell auch die Lage.

Bildmaterial

Zur Präsentation in den Medien fotografieren wir mit unserer professionellen Ausrüstung Ihre Immobilie, um diese von ihrer besten Seite zu zeigen.

Erstellung der Exposés

In einem ansprechenden Exposé fassen wir alle wichtigen Daten, Beschreibungen, Ausstattungsmerkmale, Fotos und Grundrisse übersichtlich zusammen.

Werbung in Tageszeitungen

Während der Vermarktungszeit schalten wir Anzeigen Ihrer Immobilie in regionalen als auch überregionalen Zeitungen. Damit garantieren wir eine breitere Zielgruppenansprache.

Social Networking

Alle unsere Angebote werden auch bei uns auf sozialen Netzwerken, wie z.B. Facebook angeboten. Dies hat schon den einen oder anderen Interessenten hervorgebracht.

Verkaufsschilder

Je nach Immobilie und Lage empfehlen und gestalten wir Verkaufsschilder, die sich hervorragend als Marketinginstrument eignen.

Terminierung und Durchführung von Besichtigungen

Wir vereinbaren nach Prüfung der Kontaktdaten der Interessenten Besichtigungstermine, oft auch am Wochenende.

Wir führen etwaige Preisverhandlungen gemeinsam

An einem gut ermittelten Preis ist schwer zu rütteln. Alle eventuellen Nachteile wurden bereits im Vorfeld bei der Bewertung berücksichtigt. Sollte es dennoch zu Preisverhandlungen kommen, dann übernehmen wir diesen Part gerne für Sie!

Vermittlung einer günstigen Finanzierung

Oft benötigen Käufer von Immobilien eine günstige Finanzierung. Profitieren Sie hier von unserem Netzwerk an Kooperationspartnern!

Vorbereitung des notariellen Kaufvertrags

Wir treffen alle Maßnahmen zur Vorbereitung des Kaufvertrags und stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung.

Begleitung zum Notar

Wir begleiten Sie zur Beurkundung beim Notar. Somit können Sie sich bei eventuellen Änderungen des Kaufvertrags vor Ort oder bei speziellen Fragen direkt an uns wenden.

Übergabe der Immobilie

Nach Verkauf bzw. Erwerb begleiten wir Sie auch bei der Übergabe und erfassen hierbei ein Protokoll. Zusätzlich bereiten wir die Ummeldung der entsprechenden Versorger vor.



Unsere Kontaktdaten

Büro Friedrichshafen
Buchhornplatz 6
88045 Friedrichshafen
Tel.: 0 75 41/3 56 18 21

Büro Lindau
Langenweg 41
88131 Lindau
Tel.: 0 83 82/3 04 99 33



www.diebodenseemakler.de - info@diebodenseemakler.de

„Ein guter Makler zeigt Transparenz“

Interview mit Jerome Schmid Geschäftsführender Gesellschafter der Bodenseemakler

Jerome Schmid machte vor sechs Jahren seine Berufung zum Beruf. Seitdem ist er mit Leib und Seele Immobilienmakler in der Bodenseeregion. Vor 3 Jahren gründete er zusammen mit seiner Frau die bodenseemakler und fungiert mit seinem Team als kompetenter Ansprechpartner für Immobilien in der Region. Jerome Schmid versteht sich nicht nur als Immobilienmakler, sondern will für mehr Transparenz am Immobilienmarkt und im Projektbereich sorgen.



Jerome Schmid

Was macht ein Makler eigentlich den ganzen Tag? Wie sieht ein typischer Tagesablauf aus?

Jerome Schmid: „An dem Beruf des Maklers ist die Vielfalt das Schöne. Kein Tag ist wie der andere. Heute haben wir beispielsweise eine neue Immobilie bewertet und erstellen eine sogenannte Einwertungspräsentation für einen Eigentümer, die ihm anhand von vielen Informationen einen aktuellen Marktpreis seiner Immobilie widerspiegelt. Darüber hinaus wurden die Werbemaßnahmen für Winter und Frühjahr besprochen und unser Team hat neue Besichtigungstermine für die kommende Woche vereinbart.“

Wie gehen Sie mit dem Vorurteil um, dass Immobilienmakler für 10 Minuten Wohnungsbesichtigung einfach mal so satte Provisionen einstreichen?

Jerome Schmid: Uns ist dieses Vorurteil natürlich bekannt. Ich muss ehrlicherweise sagen, dass es durchaus schwarze Schafe in unserer Branche gibt, die den teilweise schlechten Ruf des Berufszweigs zu verantworten haben. Wir können nur versuchen, durch unsere Arbeit zu überzeugen. Ziel der Zusammenarbeit mit den Eigentümern ist, dass jeder Kunde einen ständigen Überblick über unsere Arbeit hat und kein Gefühl der

Unsicherheit aufkommt. Darüber hinaus sind sehr viele Arbeitsschritte und Stunden notwendig bis eine Immobilie in einem „vermarktbar“ Zustand ist. Vom aktuellen Grundbuchauszug, Lagepläne, Grundrisse, Energieausweis, professionelles Bildmaterial, Nebenkostenabrechnungen, Wirtschaftspläne, Auszug der Baulasten und Stand der Erschließungskosten sollte alles lückenlos vorliegen und in ein aussagekräftiges Verkaufsexposé einfließen. Erst dann können wir als Vermittler beginnen, die Immobilie anzubieten. Diese wird dann zunächst unseren registrierten Kunden angeboten und im zweiten Schritt beginnen dann die verschiedensten Marketingmaßnahmen. Von Inseraten auf allen wichtigen Internet-Portalen, Zeitungsinseraten, Flyererstellung – und ab sofort auch in unserer hauseigenen Immobilienzeitung „(T)Raum am See“.

Wie viele Besichtigungstermine haben Sie am Tag und wie viele sind nötig, um eine Immobilie zu vermitteln?

Jerome Schmid: „Die Anzahl der täglichen Besichtigungstermine kann ich nicht fest definieren. Wir versuchen, die Objektdaten so umfassend aufzubereiten, dass die Interessenten sich schon im Vorfeld ein umfassendes Bild der Immobilie verschaffen können. Dies ermöglicht unseren Kunden eine gezielte Selektion schon allein anhand des Exposés. Zudem klären wir die Bedürfnisse des Interessenten mit der Immobilie ab. So vermeiden wir unnötige Besichtigungen für den Interessenten und den Eigentümer der Immobilie. Um den Eigentümer nicht zu sehr zu strapazieren, führen wir oft in einem bestimmten Zeitfenster Besichtigungen durch. In diesem Zeitfenster zeigen wir dann mehreren Interessenten nacheinander in persönlichen Terminen die Immobilie. Die Dauer vom Auftrag bis zur Vermittlung versuchen wir so kurz wie möglich zu halten. Die Vermietung geht oft in 2 bis 3 Wochen über die Bühne, der Verkauf nimmt meistens etwas mehr Zeit in Anspruch. Bei stimmigem Preis und Verkaufszeitpunkt geht aber auch dies schnell und sicher. Aus diesem Grund enden unsere Verträge in der Regel automatisch nach 6 Monaten.“

Wie können sich Eigentümer gegen die schwarzen Schafe der Branche wehren? Wie erkennt man sie? Worauf sollte bei der Maklerwahl geachtet werden?

Jerome Schmid: „Ein guter Makler zeigt Transparenz in Bezug auf seine Arbeit und hat ein Büro als festen Standort. Er ist bin-

nen eines Tages telefonisch erreichbar und ruft Sie zurück. Er informiert die Eigentümer regelmäßig über die Vermittlungsschritte. Zudem kann ein guter Makler die Immobilie realistisch einschätzen und den Immobilienpreis bewerten. Schlechte Makler akzeptieren jeden Preis oder vermitteln den Eigentümern oft unrealistische Preiserwartungen für die Immobilie, um das Objekt vermakeln zu dürfen. Ein guter Makler wird immer auch zulassen, dass Sie einen unabhängigen Sachverständigen mit zur Objektbesichtigung nehmen. Ein guter Makler kann Ihnen auf Nachfrage einen detaillierten Marketingplan und auf jeden Fall Referenzen liefern.“

Was muss ich als Kunde unter dem Thema Projektentwicklung verstehen?

Jerome Schmid: „Da muss ich ein wenig weiter ausholen. Wir verstehen uns nicht nur als Dienstleister, sondern auch als Berater für den Eigentümer, der seine Immobilie verkaufen möchte. In der heutigen Zeit, wo der Wohnraum sehr knapp bemessen ist und das Thema Nachverdichtung in allen Gemeinden in der Region eine große Herausforderung darstellt, sind wir in der Lage, innerhalb kürzester Zeit einzuschätzen, ob ein Grundstück das Potential für ein Neubauvorhaben hat. Wir können auch schon eine grobe Vorplanung vornehmen, um unseren Kunden eine fundierte Einschätzung mitzugeben. Um hier auch den Anforderungen eines schnelllebigen Marktes gerecht zu werden, haben wir uns entschlossen, die bodenseebau.gmbh & Co. KG zu gründen. Hiermit sind wir in der Lage, diese Projekte dann auch kurzfristig umzusetzen. Das ist in dieser Kombination ein absolutes Alleinstellungsmerkmal.“

diebodenseebau.GmbH
& Co.KG
Befindet sich in Gründung

Wie gehen Sie damit um, wenn Ihnen ein Immobilieninteressent mehr Geld bietet, damit er den Zuschlag für eine Immobilie bekommt? Sind Sie bestechlich?

Jerome Schmid: „Unser Unternehmen lebt zum größten Teil von Empfehlungen. Würden wir auf solche Angebote eingehen, wäre unser guter Ruf schnell zerstört.“

Unsere aktuellen Angebote:



Großzügige und familienfreundliche PICK-UP Häuser in Markdorf und Friedrichshafen

Von ca. 108 m² bis ca. 140 m² Wfl. haben Sie genug Raum für Ihre Familie. Das PICK-UP Haus ist ein einzigartiges und patentiertes Konzept, mit dem Sie enorme Raum- und Preisvorteile genießen! Aufzug von der TG bis zum Maisonette-Penthaus und zusätzl. Parkmöglichkeiten für Ihre Gäste!



6 Top Wohnungen in Daisendorf

In Kürze entsteht hier in Hanglage ein modernes Mehrfamilienhaus mit insgesamt 6 anspruchsvollen und exklusiven Wohnungen mit Teil- Berg und Seesicht. Alle Wohnungen sind bequem und barrierefrei über einen Aufzug auch von der Tiefgarage aus zu erreichen.



Besondere Immobilie, Villa auf großem Grundstück!

Ca. 271 m² Wfl.,
ca. 900 m² Grdst.,
mit Natur-

schwimmteich, Einliegerwohnung und 5 Garagen, Bj. 1994, 113,4 kWh/(m²*a), Öl, Verbrauchsausweis

Kaufpreis: 1.090.000,- € zzgl. 3,57 % inkl. MwSt.

Objekt-Nr.: 2014100



Wohn- und Geschäftshaus in FN-Zentrum

Ca. 550 m² Wfl.,
ca. 100 m² Gewerbefl.,
ca. 165 m² Grdst.,
Bj. 1954, 101 kWh/(m²*a), Gas,
Jahresnettomiete: 125.000,- €

Kaufpreis: 2.260.000,- € zzgl. 3,57% inkl. MwSt.

Objekt-Nr.: 2014076

Gutschein

für eine kostenlose Immobilienbewertung!

Ganz gleich ob Eigentumswohnung, Ein- bzw. Mehrfamilienhaus, oder Grundstück – wir haben schon viele Immobilien erfolgreich vermittelt!

Büro Friedrichshafen
In der Buchhornpassage
88045 Friedrichshafen
07541/356 18 21
www.diebodenseemakler.de

**diebodenseemakler.de**

Büro Lindau
Langenweg 41
88131 Lindau
08382/304 99 33
info@diebodenseemakler.de