
12 TIPPS: VON DER MAKLERSUCHE ZUM NOTARTERMIN

Seltsame Besucher/ Interessenten

Vorsicht beim Immobilien-Verkauf!

Nicht jeder, der eine Immobilie besichtigen will, kündigt seinen Besuch vorher an: Zahlreiche lichtscheue Gestalten versuchen durch fingierte Anfragen Zugang zu Häusern und Wohnungen zu erlangen, wenn die Verkäufer gerade nicht da sind. Diese Zeiten werden dem Verkäufer oft durch harmlos klingende Fragen entlockt, so nach dem Motto: „Geht’s auch am Samstagabend?“ „Nein, da sind wir alle auf einem Geburtstag.“ Aber auch, wenn die Besucher wirklich das Haus besichtigen wollen, steht der private Verkäufer vor jeder Menge Arbeit: Telefonische Anfragen, die auch schon mal am Sonntagmorgen eingehen, müssen beantwortet, Termine meist nach Feierabend oder am Wochenende vereinbart werden und das Haus oder die Wohnung müssen in regelmäßigen Abständen für die jeweiligen Personen vorbereitet werden. Bleibt zu hoffen, dass der Besucher dann auch ein „echter“ Interessent und nicht nur ein „Besichtiger“ ist. Falls nicht, war die ganze Mühe umsonst und der erhebliche Einsatz an Zeit, Geld und Nerven für die Katz’!

Der Notar schützt Sie nicht!

Der Notar berät nicht, er beglaubigt!

Notar – das klingt nach Seriosität und Vertrauen. Was auch insofern stimmt, als dass der Notar für eine rechtlich einwandfreie Abwicklung des Immobilienverkaufs sorgt. Ob der Verkäufer dabei allerdings finanziell baden geht, interessiert den Beurkundungsjuristen nicht – aber er macht es für ihn amtlich. Denn wie gesagt: Er beurkundet ein Rechtsgeschäft in der vom Gesetzgeber vorgeschriebenen Art und Weise mit dem Ziel, dass der in diesem Zusammenhang geschlossene Vertrag rechtlich „wasserdicht“ ist. Ein Notar ist also für das „Wie“ des Immobilienverkaufs verantwortlich, aber für das „Was“ ist der Verkäufer der Immobilie selbst verantwortlich. Das fängt bei der Ausgestaltung der Kauf- und Übergangsbestimmungen an und endet bei der Überprüfung der Bonität des Kunden, mit der der Jurist nichts, aber auch gar nichts zu schaffen hat. Ein anderer Stolperstein: Plötzliche Nachverhandlungen des Käufers während des Notartermins. Auch hierbei sind die Vertragspartner vollkommen auf sich allein gestellt. Und das heißt, dass Vorsicht dringend geboten ist: Schon mancher hat durch für ihn nicht sofort zu durchschauende Klauseln, die der Käufer „plötzlich“ noch in den Vertrag aufnehmen lassen wollte, sein Vermögen verloren.

Baulasten können teuer werden

Baulasten? Nie gehört, was hab ich als Verkäufer damit zu schaffen? Beim Notartermin möglicherweise eine ganze Menge, denn wenn gegenüber der öffentlichen Hand bestehende Verpflichtungen erst dann ans Licht kommen, kann der Verkauf einer Immobilie schneller platzen als ein Luftballon. Oder aber der Verkäufer sieht sich mit Forderungen nach massiven Preisnachlässen seitens des Käufers konfrontiert. Und das geschieht in einer Situation, in der man dachte, dass alles bereits gelaufen sei. Dabei ist es von zentraler Bedeutung, die auf einem Objekt beziehungsweise

Grundstück liegenden Baulasten genau zu kennen und zu dokumentieren. Erst durch die Berücksichtigung der bestehenden Verpflichtungen kann eine sachgemäße Wertermittlung übernommen und Verhandlungen auf sicherem Terrain begonnen werden. Verkäufer sollten sich daher auf jeden Fall gegen diese unliebsame und möglicherweise teure Überraschung wappnen.

Die perfekte Besichtigung – Wie?

Perfekte Besichtigung – schneller Verkauf

Trautes Heim, Glück allein – was dem Einen sein rustikaler Putzstil ist, empfinden andere schlichtweg als unhygienisch. Auch abgeblätterte Farbe an Wänden, Zäunen und Türen machen sich bei einer Besichtigung nicht wirklich gut. Und ob der Zwiebelduft vom Vortag noch in der Küche hängen muss, wenn Interessenten den Raum betreten, sei dahingestellt. Eines aber ist sicher: Beim Besichtigungstermin haben Verkäufer viel zu verlieren, vor allen Dingen den Vertragsabschluss mit potenziellen Interessenten! Daher sollten sie die Besichtigung ihrer vier Wände zu einem Erlebnis für die Sinne der Besucher gestalten. Doch viele Verkäufer vergessen dabei das Stichwort „Betriebsblindheit“. Dinge, an die man sich mit den Jahren gewöhnt hat, wirken auf Fremde möglicherweise eher exotisch oder schlicht abtörnend. Das darf nicht sein, denn die Besichtigung ist der Dreh- und Angelpunkt eines jeden Immobilienverkaufs. Der Verkäufer sollte sich daher lieber optimal auf diesen großen Tag vorbereiten und seinen Interessenten, sprich Käufern in spe, ein Wohlfühlerlebnis anbieten, bei dem alle fünf Sinne (positiv) angesprochen werden.

Immobilie & Scheidung

Beim gemeinsamen Hauskauf auch das Undenkbare bedenken

DRUM PRÜFE, WER SICH EWIG BINDET, LAUTET EIN ALTES DEUTSCHES SPRICHWORT. DAS MACHEN AUCH VIELE PÄRCHEN IM RAHMEN LANGJÄHRIGER „WILDER EHEN“, BEVOR SIE SICH „TRAUEN“. DOCH SELBST DIESE LANGE PROBEZEIT ÄNDERT NICHTS DARAN, DASS HIERZULANDE JEDES JAHR FAST EIN DRITTEL ALLER EHEN GESCHIEDEN WIRD. ZUM SCHEIDUNGSFRUST GESELLT SICH NICHT SELTEN AUCH NOCH FINANZIELLER VERDRUSS, WENN MAN ZUVOR MIT DEM EX-PARTNER EIN GEMEINSAMES HAUS ODER EINE WOHNUNG AUF KREDIT ERWORBEN HATTE. HIER GILT ES, RECHTZEITIG, UND DAS HEIßT NOCH VOR DER EHE, DIE WEICHEN RICHTIG ZU STELLEN, FALLS ES EINMAL ZUR TRENNUNG KOMMEN SOLLTE. DENN WENN DAS VERTRAUEN EINMAL FUTSCH IST, IST ES MEISTENS AUCH DIE IMMOBILIE – VERBUNDEN MIT ZUM TEIL DESASTRÖSEN WERTVERLUSTEN FÜR DIE EHEMALIGEN EHELEUTE. ZUM TEIL WIRD AUCH EINER DER PARTNER MASSIV BENACHTEILIGT, MUSS TILGUNGEN WEITER HÄLFTIG ZAHLEN, OBWOHL ER ODER SIE NICHT MEHR IM GRUNDBUCH EINGETRAGEN IST. DABEI LASSEN SICH HEUTZUTAGE FÜR ALLE EVENTUALITÄTEN GEEIGNETE VORSORGEMAßNAHMEN TREFFEN. DOCH WAS MINDESTENS EBENSO WICHTIG IST: BEI EINEM NOTWENDIGEN VERKAUF NICHT ÜBEREILT ZU REAGIEREN. DENN WENN BEKANNT WIRD, DASS DIE IMMOBILIE SCHNELL „UNTER DEN HAMMER“ MUSS, KOMMT MAN ALS VERKÄUFER PREISLICH SCHNELL UNTER DIE RÄDER. GEWIEFTE GLÜCKSRITTER NUTZEN NOTSITUATIONEN SCHAMLOS AUS UND DRÜCKEN DEN PREIS, SO DASS DAS EHEMALIGE PAAR AM ENDE DEUTLICH WENIGER FÜR SEINE IMMOBILIE BEKOMMT ALS DIE NOCH ZU TILGENDE HYPOTHEK. VERKÄUFER SOLLTEN SICH DAHER VOR EXISTENZBEDROHENDEN SCHEIDUNGSFOLGEN SCHÜTZEN.

Leib- und Zeitrenten – Vorteile für Verkäufer

Leib- und Zeitrenten bei Immobilien – vorteilhaft für Käufer und Verkäufer

DIE LEIBRENTE IST EINE DER ÄLTESTEN FORMEN DER ALTERSVORSORGE – UND DIE HAT GEGENÜBER EINEM KLASSISCHEN VERKAUF EINER IMMOBILIE ZAHLREICHE VORTEILE: SO KANN DER VERKÄUFER EIN LEBENSLANGES WOHNRECHT EINTRAGEN LASSEN, WÄHREND DER VERKÄUFER NICHT DEN GESAMTEN KAUFPREIS AUF EINMAL BEZAHLEN MUSS, SONDERN EINEN ABSCHLAG, GEFOLGT VON MONATLICHEN RATENZAHLUNGEN. DAMIT HABEN PERSONEN, DEREN VERMÖGEN ZUM GRÖßTEN

TEIL IN EINER IMMOBILIE GEBUNDEN IST DIE MÖGLICHKEIT, DIESES KAPITAL VERZINST ZU BEKOMMEN, OHNE GLEICH DAS GANZE OBJEKT VERÄUßERN ZU MÜSSEN. DURCH DIE EINTRAGUNG EINES WOHNRECHTS KÖNNEN SIE ZUDEM IN IHRER GEWOHNTE UMGEBUNG BLEIBEN, SOLANGE SIE ES WOLLEN. MÖGLICH IST ES AUCH, NACH EINER BESTIMMTEN ZEIT AUS DEM OBJEKT AUSZUZIEHEN – GEGEN EINE ENTSPRECHENDE ERHÖHUNG DER MONATLICHEN LEIBRENTE. DAMIT HÄLT SICH DER „VERKÄUFER“ ALLE OPTIONEN OFFEN UND BEKOMMT MONAT FÜR MONAT EINEN FIXEN GELDBETRAG. FÜR KÄUFER HAT DIESES MODELL DEN VORTEIL, DASS NICHT DER GESAMTE KAUFPREIS AUF EINEN SCHLAG FÄLLIG WIRD. DIES WIEDERUM ERSCHLIEßT DEM VERKÄUFER NEUE KÄUFERKREISE. ALLERDINGS SIND HIERBEI DIE FORMULIERUNG DES ENTSPRECHENDEN VERTRAGSWERKES SOWIE DAS FINDEN EINES GEEIGNETEN KÄUFERS VON ZENTRALER BEDEUTUNG FÜR DEN ERFOLG ODER MISSEERFOLG EINES SOLCHEN VERKAUFSMODELLS.

Verhandlungstaktik beim Verkauf

Die Verhandlungstaktik macht den Unterschied

EINE TYPISCHE SITUATION BEI EINEM HAUSVERKAUF: DER VERKÄUFER HAT NACH ZÄHEN UND NERVENAUFRIBENDEN GESPRÄCHEN UND BESICHTIGUNGEN EINEN ERNSTHAFTEN INTERESSENTEN FÜR SEIN HAUS GEFUNDEN. PRIMA, KÖNNTE MAN DENKEN, DANN ER JA LEICHTEN HERZENS IN DIE VERTRAGSVERHANDLUNG GEHEN. ES SEI DENN, ER ODER SIE HAT KEINE AHNUNG VON VERHANDLUNGSTAKTIK. DANN NÄMLICH KANN ER SICH NUR DER TRÜGERISCHEN HOFFNUNG HINGEBEN, DASS ES SEINEM GEGENÜBER GENAUSO GEHT. FALLS NICHT, KANN DER VERKÄUFER SCHNELLER IN DER KLEMME STECKEN, ALS ER DACHTE: DIE GRÜNDE DAFÜR SIND VIELSEITIGER NATUR. SO KANN EINE UNGESCHICKTE PREISVERHANDLUNG EBENSO VOM VERHANDLUNGSPARTNER AUSGENUTZT WERDEN (STICHWORT: „WIR TREFFEN UNS BEIM PREIS IN DER MITTE.“) WIE EINE VERFRÜHTE VORFREUDE SEITENS DES VERKÄUFERS, SOBALD ER GLAUBT, „DIE KUH VOM EIS GEBRACHT“ ZU HABEN. DENN GERADE DIESEN MOMENT DER SCHWÄCHE BEZIEHUNGSWEISE DER EUPHORIE NUTZEN GERISSENE KÄUFER AUS – UND PRESSEN DEM VERKÄUFER MIT PLÖTZLICH AUFTAUCHENDEN NEUEN EINWÄNDEN LETZTEN ENDES NOCH VIEL MEHR AB, ALS DIESER EIGENTLICH ZUGESTEHEN WOLLTEN, VOR ALLEM PREISLICH. DAHER SOLLTEN MAN SICH ALS EIGENTÜMER EINER IMMOBILIE STETS DARÜBER IM KLAREN SEIN, WAS EINE VERHANDLUNGSSITUATION AN PSYCHOLOGISCHEM DRUCK MIT SICH BRINGT, MIT WELCHEN METHODEN MAN EINE SOLCHE VERHANDLUNG SICHER UND ERFOLGREICH FÜHRT UND WIE FINALEN EINWÄNDEN NACH DEM VERMEINTLICHEN ABSCHLUSS MIT DEM INTERESSENTEN SOUVERÄN ZU BEGEGNEN IST.

Allein- oder Exklusivauftrag?

Ganz oder gar nicht - Bei Maklern ist weniger oft mehr

WIE SAGT DER VOLKSMUND? VIEL HILFT VIEL! ÜBERTRAGEN AUF DEN VERKAUF EINER IMMOBILIE HEIßT DAS FÜR VIELE VERKÄUFER, DASS SIE SICH NICHT AN EINEN MAKLER BINDEN WOLLEN. IM GEGENTEIL, JE MEHR, DESTO BESSER, DENKT SICH DER EIGENTÜMER, DENN UMSO SCHNELLER WERDE ICH MEIN OBJEKT LOS UND BIN AN NIEMANDEN GEBUNDEN. DOCH GEHT DIESE RECHNUNG TATSÄCHLICH AUF? KÜMMERT SICH EIN HEER VON MAKLERN, DIE LEDIGLICH EINEN ALLGEMEINAUFTRAG BEKOMMEN, WIRKLICH BESSER UM DEN VERKAUF SEINES WERTVOLLSTEN VERMÖGENSTEILS? UND WIE IST ES UM DIE MARKTPPOSITIONIERUNG EINER IMMOBILIE BESTELLT, WENN SIE VON X MAKLERN ZUR GLEICHEN ZEIT IN UNTERSCHIEDLICHER QUALITÄT AUF EINEM LOKAL BEGRENZTEN MARKT ANGEBOTEN WIRD? DASS DIESE FAKTOREN EINEM SCHNELLEN UND VOR ALLEN DINGEN LOHNENDEN VERKAUF EINES HAUSES DIENLICH SIND, IST MEHR ALS ZWEIFELHAFT. VIELMEHR GILT IN DIESEM FALLE DAS SPRICHWORT VON DEN VIELEN KÖCHEN, DIE DEN BREI LETZTEN ENDES VERDERBEN. VERKÄUFER SOLLTEN SICH DAHER NICHT IN DIE SUPPE SPUCKEN LASSEN!

Wie den richtigen Makler finden?

Klare Kriterien für die Wahl des richtigen Maklers

WER SEIN HAUS PROFESSIONELL VERMARKTEN UND DESWEGEN MIT EINEM MAKLER ZUSAMMENARBEITEN WILL, HAT DIE SPRICHWÖRTLICHE QUAL DER WAHL, DENN ES GIBT EINE UNZAHL AN MEHR ODER WENIGER KOMPETENTEN DIENSTLEISTERN IN DIESEM BEREICH. WIE ALSO ERKENNT EIN VERKÄUFER EIGENTLICH, WELCHER MAKLER DER RICHTIGE FÜR IHN IST? AN WELCHEN KRITERIEN MISST MAN DEN FAVORISIERTEN VERMITTLER? MAN SOLLTE BEDENKEN, DASS MAN ALS VERKÄUFER EINEM MAKLER IN DEN MEISTEN FÄLLEN DAS WERTVOLLSTE ANVERTRAUT, WAS MAN BESITZT! UND WENN DA ETWAS SCHIEF LÄUFT, SUMMIEREN SICH DIE VERLUSTE SCHNELL AUF HORRENDE SUMMEN. VERKÄUFER SOLLTEN DAHER EINEN GRÜNDLICHEN MAKLER-CHECK VOR DER BEAUFTRAGUNG EINES MAKLERS MACHEN. DABEI SOLLTE ER FESTSTELLEN, WIE ER DIE IMMOBILIE ZU VERMARKTEN GEDENKT, WELCHE MARKETINGINSTRUMENTE ER DABEI EINSETZT UND WIE ER DIE INTERESSENTEN FÜR DAS HAUS ODER DIE WOHNUNG QUALIFIZIERT. EIN GUTER MAKLER SOLLTE AUF ALLE DIESE FRAGEN ÜBERZEUGENDE ANTWORTEN HABEN – NUR DANN IST ER ES WERT, EINEN AUFTRAG ZU BEKOMMEN. DENN VORSICHT IST AUCH HIER DIE MUTTER DER PORZELLANKISTE: EINEN FEHLGRIFF KÖNNEN SICH MIT SICHERHEIT DIE WENIGSTEN EIGENTÜMER LEISTEN. DOCH WELCHE WEITEREN KRITERIEN SOLLTE DER IDEALE MAKLER ERFÜLLEN, UM EINE IMMOBILIE IN SEIN PORTFOLIO AUFNEHMEN ZU DÜRFEN?

Der richtige Angebotspreis beim Immobilienverkauf

Immobilienbesitzer, wenn es an die Preisgestaltung für ihr Haus oder ihre Wohnung geht, denn runtergehen, so glauben sie, kann man ja immer noch. Das stimmt zwar, aber viel zu oft deutlich mehr, als einem lieb ist. Das hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass sich der Immobilienmarkt von einem Verkäufermarkt zu einem Käufermarkt gewandelt hat: Interessenten haben nicht nur die notwendige Auswahl an Objekten, um bei einem zu hohen Preis noch etwas länger zu warten beziehungsweise eine Alternative ausfindig zu machen. Sie sind durch die modernen Kommunikationstechnologien wie das Internet auch in der Lage, sich einen fundierten Überblick über das Preisgefüge des jeweiligen regionalen Angebots an Häusern oder Wohnungen zu verschaffen. Dadurch sind die Käufer heute ausgewiesene Immobilienexperten, die ein bestimmtes Gebiet oftmals besser kennen als der Makler. Wer hier einen überhöhten Angebotspreis als Einstieg wählt, lebt gefährlich. Zumindest dann, wenn er seine Immobilie zum Marktpreis verkaufen will.

Wie findet man den richtigen Markt?

Private Verkäufer schätzen den Markt oft falsch ein

NUR ALLZU LEICHT VERFALLEN IMMOBILIENBESITZER DEM GLAUBEN, DASS DER MARKT FÜR IHR OBJEKT SCHIER UNERSCHÖPFLICH GROß SEI. EIN INTERESSENT WILL NICHT ODER MAN KANN SICH MIT IHM NICHT AUF EINEN VERKAUFSPREIS EINIGEN? KEIN PROBLEM, DENKEN SICH VIELE VERKÄUFER, ES GIBT JA NOCH GENUG ANDERE INTERESSENTEN, DIE SICH MEIN HAUS ANSCHAUEN WOLLEN. INSBESONDERE BEI OBJEKTEN IN GRÖßEREN STÄDTEN, WO ANSCHEINEND VIELE MENSCHEN EIN NEUES HAUS SUCHEN, KANN ZU DIESER ANNAHME VERLEITEN. DOCH VORSICHT: ANSCHAUEN HEIßT NICHT KAUFEN! DEN MEISTEN VERKÄUFERN IST NICHT BEWUSST, DASS SICH 80 PROZENT DER INTERESSENTEN LEDIGLICH IN EINEM SUCHRADIUS VON MAXIMAL ZEHN AUTOMINUTEN UM IHREN BISHERIGEN WOHNORT NACH EINER IMMOBILIE UMSEHEN. DADURCH SCHRUMPT DAS „EINZUGSGEBIET“ SCHON ERHEBLICH ZUSAMMEN. DOCH DAMIT NICHT GENUG: INTERESSENT IST NICHT GLEICH INTERESSENT: DER KAUF EINER IMMOBILIE IST FÜR DIE MEISTEN MENSCHEN DIE GRÖßTE INVESTITION, DIE SIE IN IHREM LEBEN TÄTIGEN. DESWEGEN KAUFEN SIE EIN OBJEKT NICHT MAL „EBEN SO“, SONDERN SONDIEREN DEN MARKT OFT ÜBER MONATE HINWEG. DA WIRD DANN EIN OBJEKT NACH DEM ANDEREN BESICHTIGT, OHNE WIRKLICH DIE ABSICHT ZU HABEN, AUCH EINES DAVON ZU KAUFEN. UND DA DIESE SONDIERUNGSPHASE DES MARKTES DIE LÄNGSTE ALLER PHASEN EINES KÄUFERS IST, FÄLLT NOCH EINMAL EIN GROßTEIL DER ANGEBLICHEN „INTERESSENTEN“ FÜR DEN VERKÄUFER AUS. NIMMT MAN WEITERE KRITERIEN ZUR TYPISIERUNG DER INTERESSENTEN ZUR HAND, BLEIBEN VON DER ANFANGS UNERSCHÖPFLICH SCHEINENDEN ZAHL

VON INTERESSENTEN WENIGER ALS EINE HANDVOLL ÜBRIG. DAHER IST ES UNERLÄSSLICH, SEINE KLIENDEL GENAU ZU KENNEN, UM ABSCHÄTZEN ZU KÖNNEN, WER DAVON TATSÄCHLICH KAUFBEREIT IST.

Checkliste für den Notartermin

Gut vorbereitet zum Notar

DER GROßE TAG IST GEKOMMEN: NACH MONATEN DER ZEIT- UND NERVENAUFREIBENDEN SUCHE NACH EINEM KÄUFER HAT EIN EIGENTÜMER EINEN NEUEN BESITZER FÜR SEIN HAUS ODER SEINE WOHNUNG GEFUNDEN, DIE PREISVERHANDLUNGEN SIND ERFOLGREICH GELAUFEN. NUN KOMMT DER ENTSCHEIDENDE SCHRITT BEI DER TRANSAKTION: DIE BESIEGELUNG DES VERKAUFS BEIM NOTAR. DOCH HIER GIBT ES EINE VIELZAHL AN DINGEN, DIE ZU DIESEM ZEITPUNKT UNBEDINGT ERLEDIGT SEIN MÜSSEN. WIE WURDE DER BESITZÜBERGANG BEZIEHUNGSWEISE DIE ZAHLUNG ABGESTIMMT, ALSO DIE MODALITÄTEN DES EIGENTUMSÜBERGANGS. HIER LAUERN ERHEBLICHE FINANZIELLE RISIKEN! LIEGT EINE FINANZIERUNGSBESTÄTIGUNG SEITENS DES KÄUFERS VOR BEZIEHUNGSWEISE IST DIESE AUTHENTISCH? HAT AUCH DER KÄUFER DEN VOM VERKÄUFER ENTWORFENEN KAUFVERTRAG ERHALTEN UND LIEGT DIESER ENTWURF DEM NOTAR VOR? IST EIN TERMIN MIT ALLEN BETEILIGTEN PARTEIEN GEFUNDEN WORDEN? AUCH DER ÜBERGABETERMIN SOLLTE AN DIESEM TAG BEREITS FESTSTEHEN. FÜR DIESEN BENÖTIGT DER VERKÄUFER AUCH EIN RECHTSSICHERES PROTOKOLL, MIT DEM ER SICH VOR ETWAIGEN REGRESSANSPRÜCHEN SCHÜTZT. UND SCHLIEßLICH NOCH EIN BANAL KLINGENDER, ABER IN DER PRAXIS OFT VERGESSENER HINWEIS: DER VERKÄUFER SOLLTE SEINE VERTRAGSPARTNER UNBEDINGT DARAN ERINNERN, IHRE AUSWEISDOKUMENTE MITZUNEHMEN, DENN SONST KANN KEIN NOTAR DER WELT DIE RECHTLICH GÜLTIGE BEURKUNDUNG DES VERKAUFS DER IMMOBILIE VORNEHMEN. MAN SIEHT, DASS IN DIESEM ZUSAMMENHANG EINE VIELZAHL VON FALLSTRICKEN DEM VERKÄUFER DAS LEBEN SCHWER MACHEN KANN.

DOCH ALLES ZU KOMPLIZIERT?

WIR HELFEN IHNEN ZEIT UND GELD ZU SPAREN!

info@bene-immobilien.net

www.bene-immobillien.net

06192 – 80 79 545