

## Das sollten Sie als Bauträger bereits ganz zu Beginn der Planung beachten:

München und Umgebung gehört sicherlich zu den Gebieten, in denen die Nachfrage an Wohnungen und Häuser, vor allem auch im Neubausektor hoch ist. Doch durch die hohen Grundstückspreise, sowie die Vorgaben der EnEV sind auch die Preise, die Sie pro m<sup>2</sup> für Ihr Bauvorhaben verlangen müssen, auf sehr hohem Niveau.

So garantiert die hohe Nachfrage nicht unbedingt einen schnellen Abverkauf Ihres Neubauvorhabens, wenn Sie Ihr Projekt nicht an den Anforderungen der Kunden ausrichten.

Folgende Fragen sollten Sie sich stellen:

Bei Häusern:

- Raumaufteilung (eher große Zimmer, dafür weniger oder kleine Zimmer und dafür mehr?)
- allg. Ausstattungsmerkmale (offener Kamin, offene Küche, Fbhzg., Lüftungssystem, evtl. elektrische Rollläden, Verkabelung im Haus etc.)
- Anzahl der Bäder, Ausstattung der Bäder (evtl. Sonderwünsche)
- Realteilung oder Teilung nach WEG (wichtig: sinnige Teilungserklärung!)
- Aufteilung der Zufahrtswege
- Sonderwünsche möglich? Wenn ja welche? (Idealerweise sollten Sie bereits vor Vertriebsbeginn eine Sonderwunschliste mit Preisen erstellen)
- Sonderwünsche als Teil der Beurkundung oder separat mit den einzelnen Gewerken

Bei Wohnungen:

- eher kleine Wohnungen (für Kapitalanleger) oder große, familienfreundliche Wohnungen
- Legen Sie großen Wert auf eine gut gestaltete Teilungserklärung!
- Möglichkeit Sondernutzungsrechte für Gärten etc. einzuräumen
- Ausstattung der Wohnungen (Balkone, Terrassen, Gartenanteil, Gäste-WC, Fbhzg., Lüftungssysteme, Rollläden, Waschmaschinenanschluss in der Wohnung oder im Kellergeschoss, etc.)
- Ausstattung des Hauses (Lift, Heizungsanlage, Tiefgarage (Duplex?), Garage oder Stellplätze, etc.)
- Außenanlage: Spielplätze, Grünflächen, Fahrradschuppen, Müllräume etc.

Ein Immobilienprofi, der den Markt sehr gut kennt, ist hier Gold wert. Er kennt sein Gebiet in- und auswendig und weiß aufgrund der Anfragen und Kundengespräche in der Vergangenheit genau, welche Wohnungen bzw. Häuser gesucht werden und welche Ausstattungsmerkmale ein wirklicher Verkaufsvorteil sind.



**Sandra Schwarzmann**

Tel: 089 – 99 300 800

sandra.schwarzmann@ihs-pfister.de