CHRISTIAN DISCHINGER
Unternehmen für Immobilienwirtschaft
Ihr Immobilienexperte

DER RICHTIGE IMMOBILIENPREIS

Wie Sie den richtigen Preis ermitteln.
So verkaufen Sie Ihre Immobilie erfolgreich.

RATGEBER

Liebe Immobilieneigentümerin,
lieber Immobilieneigentümer,

Sie haben neue Pläne für Ihre Immobilie? Träumen Sie von einem neuen Zuhause? Oder haben Sie eine Immobilie geerbt und möchten diese nun verkaufen?

Die Gründe für den Verkauf eines Hauses, einer Wohnung oder eines Grundstücks sind vielfältig. Das Ziel aber lautet bei allen Verkäufern gleich: „Wir wollen richtig erfolgreich verkaufen." Das A und O Ihres Erfolgs ist der richtige Angebotspreis! Wir helfen Ihnen bei der Preisfindung von Anfang an alles richtig zu machen. So können Sie sich später über den maximal möglichen Verkaufserlös freuen.

In diesem Ratgeber erfahren Sie, mit welchen Schritten Sie auch in Eigenregie einen marktfähigen, realistischen Angebotspreis für Ihre Immobilie ermitteln können – und warum es so wichtig ist, mit dem richtigen Startpreis an den Markt zu gehen.

Profitieren Sie von unserem Wissen und verkaufen Sie erfolgreich wie ein Immobilienprofi!
Herzlichst

Christian Dischinger
Christian Dischinger - Unternehmen für Immobilienwirtschaft

Inhaltsverzeichnis

01 VOM WERT UND PREIS DER IMMOBILIE. 4

Preisfindung mit Professionalität und Marktwissen.

02 SO ERMITTELN SIE DEN RICHTIGEN PREIS. 10

In mehreren Schritten zum optimalen Angebotspreis.

01 VOM WERT UND PREIS DER IMMOBILIE.

„Veränderung ist das Gesetz des Lebens.“ – das hat schon der ehemalige US-Präsident John F. Kennedy gesagt. Sind auch Sie gerade an einem Punkt in Ihrem Leben angekommen, an dem Sie Ihre Zukunft neu planen?

Vielleicht haben Sie eine Immobilie geerbt, die Sie nicht selbst bewohnen möchten, oder berufliche Veränderungen machen einen Umzug in eine andere Stadt unabwendbar. Mitunter wird das geliebte Zuhause schlichtweg zu groß oder zu klein für seine Bewohner. Auch finanzielle oder gesundheitliche Gründe führen nicht selten dazu, dass eine Immobilie nicht mehr zu ihren Eigentümern passt.
Das Leben bringt Veränderungen mit dann fällt die Entscheidung: Die Immobilie soll den Eigentümer wechseln – selbstverständlich zu einem sehr guten Preis!

Ein reibungsloser, zeitnaher Verkauf steht und fällt mit dem Angebotspreis. Gerade wenn Sie sich mit dem Verkaufserlös den Traum vom neuen Zuhause erfüllen möchten, der Start in den neuen Job in einer anderen Stadt näher rückt oder der Geburtstermin des neuen Familienmitglieds bevorsteht, ist es wichtig, dass Sie sorgfältig planen und den Wert Ihrer Immobilie genau kennen.

Was ist Ihre Immobilie wert? Das, was Sie Ihnen – und auch Ihrem potenziellen Käufer – wert ist! Ihr Wert ist aber nicht nur eine emotionale Größe. Der Wert Ihrer Immobilie ist vor allem von der aktuellen Nachfrage und den vergleichbaren Angeboten auf dem Markt abhängig. Dazu kommen ihre Lage und ihr Zustand sowie die unverwechselbaren Eigenschaften, die Ihr Wohneigentum ausmachen. Die Preisfindung nun auf die leichte Schulter zu nehmen, ist daher mehr als gefährlich. Unser Rat: Nehmen Sie sich Zeit, um den richtigen Angebotspreis zu ermitteln. Ist Ihr Startpreis zu niedrig angesetzt, verschenken Sie Geld. Mit einem zu hoch veranschlagten Angebotspreis laufen Sie Gefahr, dass der Verkauf der Immobilie sich sehr viel länger hinzieht als erwartet. Es kann sogar passieren, dass sich kein passender Käufer findet. Nach Monaten des Wartens werden Sie einen Kompromiss eingehen – natürlich beim Preis. Und schon liegen auf dem Weg zu Ihrer neuen Zukunft viele Steine, die nicht nur den Immobilienverkauf, sondern Ihr Leben kompliziert machen.

Legen Sie sich gar nicht erst Steine in den Weg! Setzen Sie auf eine Preisfindung mit Professionalität und Marktwissen. Mit diesem Ratgeber helfen wir Ihnen, die relevanten Schritte, die bei der Preisfindung wichtig sind, richtig umzusetzen. Darüber hinaus beleuchten wir für Sie potenzielle Fehler, die beim Verkauf in Eigenregie drohen, und zeigen Lösungen aus der Praxis auf. Wissen mit Mehrwert!

01.1

IHRE IDEALVORSTELLUNG

In der Immobilie steckt aber auch viel Arbeitszeit: Sie haben Bilder aufgehängt, Wände gestrichen, Räume renoviert, hundertmal die Fenster geputzt, den Garten gepflegt und auf diese Weise Ihr Zuhause zum gemütlichen Nest gemacht. Das alles ist Ihnen viel wert – und so geben Sie Ihrer Immobilie einen Wert. Viele Privatverkäufer träumen – nicht zuletzt, weil sie ihre Immobilie lieben – von einem richtig hohen Verkaufspreis. Sie sehen ihre Immobilie im schönsten Licht und machen einen Fehler: Sie kommen zu ihrer Preisvorstellung durch Angebotspreise von anderen Immobilien, auf die sie im Internet gestoßen sind. Oft sind diese aber gar nicht mit Ihrem Wohneigentum vergleichbar. Manche hören auch auf den Rat von Freunden, die aber in den wenigsten Fällen Immobilienexperten sind. Zur Sicherheit schlagen sie noch ein paar Groschen oben drauf, für den Fall, dass ein Interessent verhandeln möchte. Fertig ist der Angebotspreis. Wirklich? Wir raten Ihnen als Immobilienprofis dringend, gerade bei der Preisfindung viel zu recherchieren! Dieser oben gezeichnete, schnelle Weg ist allzu leicht – und wenig zielführend! Wer die Preisfindung nicht mit Sorgfalt und einer ausführlichen Analyse der Marktlage angeht, wird sich ganz sicher nicht über einen Verkaufserfolg freuen können. Sie wollen aber einen optimalen Erlös für Ihre Immobilie erzielen. Deshalb sollten Sie immer eines beachten: Ihr Wunschpreis und der Betrag, den Sie auf dem Markt bekommen, sind sehr wahrscheinlich zwei verschiedene Dinge. Setzen Sie auf den realistischen, marktfähigen Angebotspreis anstatt auf Wunschvorstellungen. Nur so verkaufen Sie erfolgreich! Sie fragen sich,

Ratschlag vom Profi:
Gehen Sie nicht vorschnell und ohne gründliche Marktanalyse an den Start. Die reine Wunschvorstellung eines Verkaufspreises ist keine geeignete Grundlage für den Angebotspreis. Bedienen Sie sich aller Informationsquellen über den Immobilienmarkt in Ihrer Region, die Ihnen zugänglich sind – es geht um Ihren finanziellen Erfolg!

warum Ihr schnell gefundener Wunschpreis solch großen Schaden anrichten kann? Was passiert denn, wenn Ihr Preis zu hoch oder zu niedrig ausfällt? Im Folgenden beleuchten wir für Sie genau, welche Dimensionen ein falsch angesetzter Preis annehmen kann.

01.2

WENN DER PREIS ZU HOCH IST

Die meisten Kaufinteressenten beobachten – im Gegensatz zu vielen Privatverkäufern – den Markt auf der Suche nach ihrer Traumimmobilie eine gewisse Zeit und erkennen so auch recht schnell, wenn ein Objekt zu teuer angeboten wird.

Immobilienkäufe sind immer auch emotionale Angelegenheiten. Da neigt man als Eigentümer schnell dazu, den Preis höher anzusetzen. Damit laufen Sie aber Gefahr, dass Ihre Immobilie lange auf dem Markt ist. Irgendwann werden Sie zwangsläufig eines machen: den Preis herabsetzen. Das wiederum fällt Kaufinteressierten auf. Denn die gängigen Internetplattformen, auf denen Sie Ihr Objekt online stellen können, geben Interessenten bei Preisänderungen einen Hinweis. Müssen Sie deutlich im Preis heruntergehen, geht erfahrungsgemäß nicht etwa der große Run auf Ihre Immobilie los. Oft tut sich dann erst mal gar nichts mehr. Was ist passiert? Ihre Immobilie hat durch diese Preisanpassung in den Augen der Interessenten einen Beigeschmack erhalten. Diese fragen sich, was damit nicht in Ordnung ist. Schnell kommen sie zum Schluss: „Finger weg!“ Ihre Immobilie ist dann auf dem Markt verbrannt. Sie werden sie höchstwahrscheinlich nur nach langer Zeit und mit einer weiteren Preisminderung verkaufen können – weit entfernt von Ihrem Wunschpreis.

01.3

WENN DER PREIS ZU NIEDRIG IST

Dazu kommt, dass auch ein deutlich zu niedriger Preis Immobiliensuchende abschrecken kann, die sich schon länger mit angebotenen Immobilien und ihren Preisen beschäftigen.

Zwangsläufig werden sich die Interessenten fragen, wo genau denn der Haken liegt: Könnte das Dach undicht sein? Ist der Keller modrig? Hat das Haus ein Schimmelproblem? Liegen fast unzumutbare Lasten und Grunddienstbarkeiten auf dem Grundstück? Der Fantasie misstrauischer Interessenten sind nun keine Grenzen mehr gesetzt – Ihrem Erfolg aber umso mehr!

Ratschlag vom Profi:
Damit Sie nicht durch einen falschen Angebotspreis Schiffbruch erleiden, ist es für Sie immens wichtig, den Markt richtig einschätzen zu lernen. Dies bedarf einer guten Recherche und vor allem Zeit.

02 SO ERMITTELN SIE DEN RICHTIGEN PREIS.

Nehmen Sie sich im Vorfeld die Zeit und beobachten Sie die Bewegungen des Immobilienmarkts – am Ende wird es sich für Sie auszahlen. Wenn Sie alles richtig angehen, werden Sie sich dem optimalen Preis in mehreren Schritten annähern und zum optimalen Angebotspreis finden. Nach dem Vergleich von angebotenen Immobilien, die in der Art, Größe und Lage der Ihren ähneln, kommt für Sie ein weiterer wichtiger Schritt: der Blick in den Bericht Ihres örtlichen Gutachterausschusses für Grundstückswerte. Aktuelle Angebotspreise treffen dann auf tatsächlich in den letzten Monaten erzielte Preise. Wer den Markt beobachtet hat, die Nachfrage kennt und seine Immobilie mit ehrlichem, neutralem Blick analysiert, hat gute Chancen, den optimalen Angebotspreis festzusetzen: realistisch, marktfähig, wertschöpfend!

02.1

ANGEBOTE VERGLEICHEN

So bekommen Sie einen ersten Eindruck, was der Immobilienmarkt bietet, wie es mit der Nachfrage aussieht und was zu welchem Preis angeboten wird. Aber Vorsicht! Das, worauf Sie bei Ihrer Recherche treffen, sind Angebotspreise und noch keine Verkaufspreise. Für ein erstes Zurechtfinden in den Weiten des Immobilienmarkts ist diese Marktanalyse aber der richtige Schritt. So kommen Sie dem realistischen Verkaufswert Ihrer Immobilie immer näher.

Haben Sie sich über die aktuellen Angebote ein Bild gemacht, geht es zum nächsten Schritt. Prüfen Sie die Preise, die in Ihrer Region für eine Immobilie wie Ihre tatsächlich bezahlt wurden. Wie das geht, erklären wir Ihnen im folgenden Abschnitt.

02.2

REALISIERTE IMMOBILIENPREISE HERAUSFINDEN

Analysieren Sie die Preise aus den Kaufpreissammlungen Ihres regionalen Gutachterausschusses für Grundstückswerte. Diese Berichte erscheinen entweder jährlich oder im zweijährigen Rhythmus und können bei Ihrer Kommune oder dem Landratsamt zum Preis von 30 bis 75 Euro erworben werden. Einige Ämter und Gemeinden bieten sie auch online zum Download an, zum Teil in gekürzter Fassung.

Diese amtlichen Marktberichte sind entwickelt worden, um Transparenz in den Grundstücks- und Immobilienmarkt zu bringen und Interessenten umfassend zu informieren. Sie sammeln die relevanten Daten von Grundstücks- und Immobilienkäufen und somit unter anderem auch die Verkaufspreise, die notariell beurkundet wurden. Hier gibt es also keine „Wunschkonzert“-Preise, sondern harte Fakten. Die an die Gutachter übermittelten Preise der einzelnen Immobiliensegmente werden in den Berichten zu Durchschnittspreisen zusammengefasst oder in Form von Preisspannen dargestellt.

Mit den Angaben aus Ihrem aktuellen Grundstücksmarktbericht und den Angebotspreisen nähern Sie sich noch einmal mehr dem optimalen Preis Ihrer Immobilie an. Bitte beachten Sie aber: Diese Preise sind allgemeine, „externe“ Daten, die sich nicht 1:1 auf Ihre Immobilie übertragen lassen. Ihre Immobilie ist schließlich ein Unikat.

02.3

EXKURS BODENRICHTWERTE

Ein erfahrene Immobilienmakler weiß, wie die Bodenrichtwertkarten zu lesen und richtig zu interpretieren sind. Wir laden Sie herzlich ein, mit uns einen Blick auf die für Ihr Grundstück relevante Karte zu werfen. Wir erklären Ihnen dann auch gerne, was es mit den eingetragenen Werten auf sich hat und inwiefern Sie mit diesen Daten einen Preis für Ihre Immobilie ableiten können. Kommen Sie auf uns zu, wir freuen uns, Sie zu unterstützen!

Nach der Betrachtung der amtlichen Zahlen gilt es, die ganz spezifischen Aspekte Ihrer Immobilie herauszuarbeiten. Hier spielt vor allem die Lage eine große Rolle.

02.4

DIE LAGE ALS WERTBESTIMMENDER FAKTOR

Wir verraten Ihnen: Für jede Lage gibt es die perfekten Interessenten. Man muss nur die richtige Zielgruppe wählen und die positiven Faktoren auch zu präsentieren wissen.

Unterschätzen Sie den Standort der Immobilie nicht: Die Lage ist neben dem Zustand der Wohnung oder des Hauses eines der wichtigsten Kriterien, um den Wert Ihrer Immobilie zu bestimmen. Analysieren Sie für Ihre Preisfindung die Lage Ihrer Immobilie deshalb ganz genau – und seien Sie dabei ehrlich zu sich selbst, denn es geht schließlich um den realistischen, marktfähigen Preis für Ihre Immobilie. Fragen, die die Lage beschreiben, sind unter anderem: Wie weit sind die nächsten Einkaufsmöglichkeiten entfernt? Wie weit entfernt befinden sich Freizeitmöglichkeiten wie Sportvereine, Schwimmbäder und Fitnessstudios, Kinos, Cafés oder Restaurants? Wo sind die Hot Spots für Naturliebhaber und wie weit ist es dorthin? Wie gut sind die künftigen Bewohner an die öffentlichen Verkehrsmittel angebunden? Wie weit ist es zum nächsten Kindergarten, -hort oder zur nächsten Schule? Wie ist die medizinische Versorgung im Ort? Wie weit ist es zu einem größeren Verkehrsknotenpunkt wie einem Autobahnanschluss? Liegt die Immobilie an einer Hauptverkehrsstraße oder eher in einer ruhigen Gegend? Wie ist die Bebauung in der Nachbarschaft? Was gibt es über das Wohnviertel zu sagen? Klassische Gartenstadt oder viele Mehrfamilienhäuser? Wohnen im Viertel eher Senioren, Singles und Paare oder junge Familien? Nach welcher Himmelsrichtung ist die Wohnung oder das Haus ausgerichtet? Ein sonniges Grundstück ist meist gefragter als ein Nordgarten. Bei Eigentumswohnungen: In welchem Geschoss ist die Wohnung? Erdgeschosswohnungen sind häufig weniger gefragt als das Dachgeschoss – ist kein Aufzug im Haus, sieht es schon wieder anders aus.

02.5

ZUSTAND DER IMMOBILIE

Als Immobilienprofis verfügen wir über ein umfassendes Instrumentarium und über erfahrene Kontakte, um den Zustand einer Immobilie zu prüfen. Sie können in Eigenregie aber ebenfalls viele wichtige Details über Ihre Immobilie zusammentragen, die Rückschlüsse auf deren Wert zulassen.

FOLGENDE FRAGEN SIND FÜR SIE WICHTIG:

- Ist die Immobilie neu oder frisch renoviert?
- Ist Ihre Immobilie renovierungsbedürftig? Wann soll renoviert werden? Vor dem Verkauf oder soll dies die Sache des Käufers werden?
- Können die Renovierungsarbeiten vom neuen Eigentümer in Eigenarbeit übernommen werden?
- In welchem Zustand sind Fenster, Türen und Dach?
- Wie modern ist die Heizung? Muss der Kessel gemäß den Vorgaben der Energieeinsparverordnung EnEV 2014 ausgetauscht werden?
- Wie sieht es mit der Dämmung gemäß den Vorgaben der EnEV 2014 aus?
- Welche Bodenbeläge sind in der Immobilie verlegt und wie abgenutzt sind diese?
- Gibt es Holzdecken, die altersbedingt entfernt oder ersetzt werden sollten?
- Sind Ihnen Mängel bekannt, die behoben werden müssen?
- Gibt es eine Garage und weitere Kfz-Stellplätze?
- Gibt es Stauraum in Form eines Kellers oder Dachbodens?
- Ist das Dachgeschoss im Haus zum Wohnraum ausgebaut oder bietet es die Option dazu?

Dies sind einige Fragen, die den Ist-Zustand, aber auch das Potenzial Ihrer Immobilie abklopfen. Bitte beachten Sie: Bei all diesen Faktoren geht es weniger um individuelle Gestaltungsvarianten als um die Bausubstanz und den Pflegezustand des Gebäudes. Der Zustand kann den Wert einer Immo-

bilie mindern, aber auch steigern. Es liegt in Ihrer Hand, ob Sie Ihre Immobilie bei Bedarf für den Verkauf optimieren – für einen sehr guten Preis.

Ratschlag vom Profi:
Auch ein gut gepflegtes Objekt hat mal die eine oder andere Schönheitsreparatur nötig – und wenn es nur um das Moos zwischen den Terrassenplatten geht. Schauen Sie mit den Augen eines Fremden auf Ihre Immobilie: Was springt eventuell negativ ins Auge?

Als erfahrene Immobilienexperten haben wir einen Blick für die besonderen Details einer Immobilie – und für kleine Verbesserungen. Wir wissen, was Interessenten stört, was weniger ins Gewicht fällt und welche Faktoren für Begeisterung sorgen. Gerne unterstützen wir Sie mit Rat und Tat und stellen Ihnen bei Bedarf einen Handwerker, Statiker, Architekten oder einen anderen Immobilienprofi zur Seite, der von uns hinsichtlich seiner Kompetenz und Leistungsqualität auf Herz und Nieren geprüft wurde. Machen Sie Ihre Immobilie zum begehrten Unikat.

02.6

IHR UNIKAT UND DER INDIVIDUELLE WERT

Für Sie als wahrscheinlicher „Immobilienmarkt-Frischling“ kommt nun wohl der anspruchsvollste Punkt bei der Bewertung Ihrer Immobilie: die finanziell relevante Einordnung der individuellen Eigenschaften Ihres Wohneigentums. Man hängt an seinem Zuhause und tut sich schwer, dieses objektiv zu bewerten. Gerade für einen unerfahrenen Verkäufer ist deshalb die Einschätzung des Eigenheims nicht einfach. Was ist ein Pluspunkt? Und wie viel ist dieser wert? Wo sind Schwachstellen und fallen diese ins Gewicht? Wo liegen noch Potenziale, die der künftige Eigentümer – etwa durch kleine Umbaumaßnahmen – ohne großen Aufwand ausschöpfen kann? Gibt es dringende Maßnahmen, die erledigt werden müssen? Diese Aspekte monetär umzurechnen, ist nicht leicht. Die Denkarbeit lohnt sich aber!

02.7

DER RICHTIGE ANGEBOTSPREIS: EIN SATZ MIT X?

Sind alle individuellen Faktoren richtig eingerechnet? Achten Sie darauf, dass der Preis realistisch ist und sich im marktüblichen Rahmen bewegt. Nur so werden Sie Ihre Zielgruppe erreichen und für Ihre Immobilie Interesse erzeugen.

Wenn Ihre Immobilie sehr charakterstark ist und sich nur schwer mit anderen Objekten vergleichen lässt, wird es nicht einfach, eine monetäre Entscheidung zu treffen. Gerade unerfahrene Privatverkäufer, die im „normalen Leben“ kein gutes Gefühl für Zahlen haben, werden nun oft unsicher: „Ist mein Preis richtig?“ Wie Sie bereits gelesen haben, kann ein Preis, der jenseits von Gut und Böse liegt, Ihre Immobilie zum Ladenhüter machen.

Keine Angst! Der Weg zum richtigen Angebotspreis muss für Sie nicht zur schlafraubenden Angelegenheit werden.

Wir empfehlen Ihnen: Sollten Sie sich nicht sicher sein, wie Sie die Besonderheiten Ihrer Immobilie einschätzen können und ob Ihre Preisfindung realistisch und marktgerecht ist, dann fragen Sie unverbindlich Experten wie uns um Rat. Es muss schließlich nicht gleich ein teures Gutachten eines vereidigten Sachverständigen sein! Wir helfen Ihnen gern mit unserer Kompetenz und Erfahrung.

02.8

WIE MACHT ES EIN EXPERTE?

Warum wissen wir schnell, wie ein Objekt preislich einzustufen ist? Wir haben Einblick in die Kaufpreissammlungen des zuständigen Gutachterausschusses und haben auch die Preise der Immobilienangebote der letzten Monate, die mit Ihrer Immobilie vergleichbar sind, im Blick. Dazu kommt, dass wir natürlich auch durch unsere bereits verkauften Objekte wissen, zu welchem tatsächlichen Preis andere Objekte verkauft worden sind. Diesen intensiven Blick auf den aktuellen Markt hat oft nicht einmal ein vereidigter Gutachter – weil er meist eben nicht selbst im Markt steht.

Wir besitzen die Instrumente, um Ihnen innerhalb von kurzer Zeit ganz klar zu sagen, was Ihre Immobilie mit all ihren charakteristischen Besonderheiten und individuellen Eigenschaften wert ist. Selbstverständlich erklären wir Ihnen auch genau, wie wir zu unserem Ergebnis kommen und welche Maßnahmen Ihrerseits möglich sind, um den Preis noch zu heben.

Unser Angebot

Mit der Preisfindung fängt alles an. Mit viel Zeit, feiner Recherche und echtem Engagement können Sie einen guten durchschnittlichen Preis für Ihre Immobilie erreichen. Wollen Sie einen Top-Preis erzielen – ohne großen eigenen Aufwand?

Warum sprechen wir nicht einfach persönlich darüber, wie wir Ihnen helfen können? Rufen Sie uns an: Wir zeigen Ihnen gerne die aktuell gültige Bodenrichtwertkarte und unterstützen Sie darüber hinaus mit einer unverbindlichen, professionellen Wertermittlung.

Und wenn Sie dann zum Schluss kommen, dass Ihre Immobilie in den Händen von Experten besser aufgehoben ist, dann übernehmen wir auch gern den Verkauf Ihres Unikats für Sie!

NOTIZEN

Wissen, woran man ist.

KENNEN SIE DEN WERT IHRER IMMOBILIE?

Bewerten Sie jetzt Ihre Immobilie unverbindlich online unter:

www.dischinger-immobilien.de

Einfach mit der Kamera-App Ihres Smartphones scannen und direkt zur Immobilienbewertung gelangen.

Christian Dischinger

Geschäftsführer / Inhaber

CHRISTIAN DISCHINGER
Unternehmen für Immobilienwirtschaft
Ihr Immobilienexperte

0941 30787400 | info@dischinger-immobilien.de

SIE HABEN FRAGEN?

Vereinbaren Sie jetzt einen persönlichen Termin!

Wir nehmen uns gerne für Sie Zeit.

Christian Dischinger - Unternehmen für Immobilienwirtschaft

Augustenstr. 11

93049 Regensburg

Telefon: 0941 30787400

E-Mail: info@dischinger-immobilien.de

www.dischinger-immobilien.de

CHRISTIAN DISCHINGER - UNTERNEHMEN FÜR IMMOBILIEN-WIRTSCHAFT

Augustenstr. 11

93049 Regensburg

Telefon: 0941 30787400

E-Mail: info@dischinger-immobilien.de